ISSN (Online): 2313-2137

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

ВИПУСК 2/2014

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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 2

Миколаїв

2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***Фрадкін Аківа**, Ph.D, професор економіки (виконавчий віце-президент, Університет «Йорк», США).*

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 8 від 27.01.2015 р.)

ISSN (Online): 2313-2137

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2014

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.31:330.14:378

Коломієць Г.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Помінова І.І.
старший викладач кафедри економічної теорії та права
Харківського державного університету харчування та торгівлі

ВИЩА ОСВІТА В МЕХАНІЗМІ ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ І МОДЕЛІ

HIGHER EDUCATION IN INTELLECTUAL CAPITAL REPRODUCTION MECHANISM: CONTENTS AND MODELS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено місце вищої освіти як інституту господарської системи суспільства в розвитку інтелектуального капіталу і етапи її еволюції. Виокремлено моделі розвитку інтелектуального капіталу на основі інституціоналізації інтравертного, екстравертного, амбівертного механізмів його формування і використання в умовах глобалізації. Ідентифіковано сучасну модель відтворення інтелектуального капіталу України.

Ключові слова: вища освіта, інтелектуальний капітал, моделі відтворення інтелектуального капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье определено место высшего образования как института хозяйственной системы общества в развитии интеллектуального капитала. Выделены модели развития интеллектуального капитала на основе институционализации интравертного, экстравертного и амбивертного механизмов его формирования и использования в условиях глобализации. Идентифицирована современная модель воспроизводства интеллектуального капитала.

Ключевые слова: высшее образование, интеллектуальный капитал, модели воспроизводства интеллектуального капитала.

ANNOTATION

The position of higher education as an institute of economic social system in intellectual capital development is defined in this article. Intellectual capital development models based on institualizing of introversive, extroversive and ambivertsive mechanism of its formation and use in the context of globalization are identified. Modern model of intellectual capital reproduction is identified.

Keywords: higher education, intellectual capital, intellectual capital reproduction models.

Постановка проблеми. Вичерпаність резервів зростання економіки неінноваційної природи перетворює інтелектуальний капітал на найважливіший чинник сучасного господарського розвитку. За оцінками Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує 16% від загального обсягу багатства країни, природний – 20%, а людський – 64% [1, с. 250].

Інтенсифікація глобалізаційних процесів в інтелектуальній сфері формує інтелектуальний капітал глобального рівня [2, с. 35], що значно ускладнює процеси відтворення його національних складових. Все більше уваги приділяється дослідженню вищої освіти як основного інституту розвитку інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії інтелектуального капіталу були сформульовані в роботах Г. Беккера, Е. Брукінга, Ц. Грилихеса, Х. Такеучи, Т. Шульца, Л. Едвінсона та інших. Основні аспекти глобалізації інтелектуальної сфери знайшли відбиття в роботах Ф. Альтбаха, Дж. Сороса, О. Пічкура, Ф. Фукуями та ін. Слід відзначити внесок у розробку загальних проблем, пов'язаних з розвитком інтелектуального капіталу, таких вітчизняних вчених як В. Базилевич, Н. Гавкалова, В. Геєць, А. Гриценко, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Федулова, А. Чухно та ін.

Різні аспекти розвитку освіти досліджуються в роботах В. Андрущенка, Л. Антошкіної, І. Бондар, О. Грішнової, А. Давидова, І. Іванової, Н. Савицької, І. Тимошенкова та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна економічна наука потребує визначення особливостей формування та використання інтелектуального капіталу з урахуванням посилення глобалізаційних тенденцій в інтелектуальній сфері.

Мета статті. Мета дослідження полягає у виявленні специфіки відтворення національної складової глобального інтелектуального капіталу в умовах глобалізації та ролі вищої освіти в цьому процесі.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- з'ясувати місце вищої освіти як інституту господарської суспільства в розвитку інтелектуального капіталу;
- визначити особливості відтворення сучасного інтелектуального капіталу;
- виокремити моделі відтворення національної складової глобального інтелектуального капіталу з урахуванням процесів глобалізації в інтелектуальній сфері;
- ідентифікувати сучасну модель відтворення інтелектуального капіталу України.

Виклад основного матеріалу. Інтелект стає ключовим дефіцитним світовим ресурсом, інституційною основою розвитку якого є система вищої освіти. В Європі університети почали виникати з XI ст., першими з яких були Пармський, Болонський, Оксфордський. У них здійснювалося широке, як на той час, систематичне навчання.

Індустріальна епоха затребувала значної кількості навчених працівників, які б мали необхідні професійні навички роботи на промислових підприємствах, а також конструкторів, інженерів, техніків, економістів, менеджерів. Масовість та демократичність сфери освіти спричинили втрату індивідуального підходу, виховали певні стереотипи мислення. Е. Тофлер вважає, що сучасна система освіти була побудована відповідно до вимог індустріалізму: «Сама ідея збирання мас студентів (сировини) для впливу на них вчителів (робітників) у централізовано розташованих школах (заводах) була ходом індустріального генія» [3, с. 345]. Ця система була дуже ефективною за умов, коли потрібно було готувати («штампувати») масу уніфікованих спеціалістів зі стандартизованими знаннями. У процесі та результаті експансії машин, технізації та індустріалізації в невиробничу сферу сформувався ідеал вузького спеціаліста. Анонімність та знеособленість «масообразної» людини як характерну рису сучасності М. Хайдеггер визначив оригінальною концепцією «Ман» [4].

Постіндустріальний етап розвитку цивілізації змінив і сучасний світовий освітній простір. У найновітніших галузях виробництва спостерігається тенденція до зближення праці кваліфікованих робітників й інженерно-технічного персоналу, оскільки висока кваліфікація робітника передбачає тепер оволодіння значним колом загальнокультурних і професійних знань. На зміну «масовизації» освіти приходить її індивідуалізація, що зумовлено прерогативою замовника на суспільно необхідний рівень освіченості, професіоналізму та навченості робітника. На думку експертів, інформглобалізація формує четверту модель вищої освіти, що базується на концентрації світових освітньо-наукових досягнень і доступній для багатьох формі передачі цих знань – дистанційній [5; 6].

У процесі еволюції вищої освіти відбувались зрушення у фундаментальній структурі її укрупнених функцій – нагромадження, передача, створення нових знань, відповідаючи запитам кожного етапу розвитку цивілізації. У доіндустріальний період переважала функція нагромадження та зберігання знань, спрямована на безпосереднє засвоєння знання, у результаті чого накопичувався інтелектуальний ресурс людства. В індустріальну епоху визначальною функцією вищої освіти стає передача знань, масова їх ретрансляція, що спрямовано на формування навичок привласнювати отримані знання та використовувати в процесі професійної діяльності. Це відіграло важливу роль у формуванні інтелектуального потенціалу суспільства. На сучасному постіндустріальному етапі розвитку в структурі функцій вищої освіти на перший план виходить розробка нових знань. На основі формування компетентностей продукувати нові знання протягом життя як у соціально-комунікаційній, так і професійній сферах відтворюється інтелектуальний капітал (рис. 1).

Відтворення інтелектуального капіталу – це безперервний повторюваний процес поновлення знань, творчості, креативу тощо. Його зміст полягає в підтримці, нагромадженні та поновленні творчого інтелектуального потенціалу економічних суб'єктів, що забезпечує збільшення доходу та самореалізацію окремої людини (для персоніфікованого інтелектуального капіталу), зростання прибутку та конкурентоспроможності фірми (для інтелектуального капіталу організації), підвищення темпів економічного зростання в країні (для національного інтелектуального капіталу) та економічний прогрес світової економіки (для глобального інтелектуального капіталу). Відтворення інтелектуального капіталу в сучасній економіці визначається загальноцивілізаційним вектором розвитку, який проходить у координатах глобалізації й постіндустріальних тенденцій [7, с. 43].

Рис. 1. Еволюція системи вищої освіти

Складено авторами

Відтворювальний процес інтелектуального капіталу (за аналогією з іншими видами капіталу) включає формування, розподіл, обмін та використання (споживання) (рис. 2).

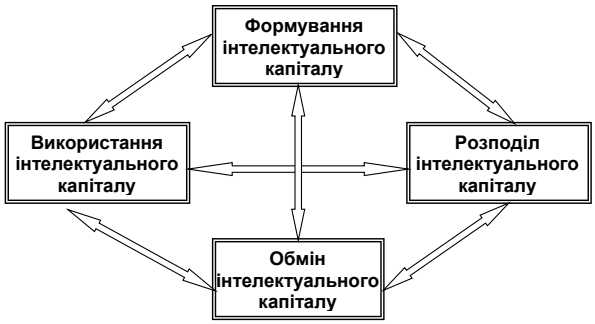


Рис. 2. Стадії відтворення інтелектуального капіталу

Складено авторами

Формування інтелектуального капіталу представляє собою процес нагромадження певних знань, компетенцій, норм спілкування та ін., що надалі будуть актуалізовані та капіталізовані. У процесі формування інтелектуального капіталу використовуються інформаційні ресурси, інтелектуальний потенціал, вже відоме знання (об'єкти інтелектуальної власності), креативні здібності. Розподіл інтелектуального капіталу представляє собою перший етап актуалізації сформованого знання через визначення місця безпосереднього включення знань у виробничий процес (остаточно визначається напрям використання знань, вмінь, навичок, досвіду в певних секторах економіки і видах економічної діяльності). Обмін інтелектуального капіталу – це процес виявлення корисності отриманих знань через їх оцінювання суспільством (другий етап актуалізації знання). У даній фазі встановлюється частка певного суб'єкту інтелектуальної економіки в отриманні суспільного продукту. Використання інтелектуального капіталу – капіталізація знань, вмінь, навичок, досвіду через їх застосування в процесі створення благ та послуг (виробниче споживання) та удосконалення (нарощування) самого інтелектуального капіталу (особисте споживання). У цій фазі відтворювального циклу інтелектуальний капітал одночасно переносить свою вартість на готовий продукт та прирощується (збільшується) через споживання інтелектуальних ресурсів живої праці. Чим більша питома вага інтелектуального капіталу у формуванні додаткового продукту, тим інтенсивніше відбувається процес концентрації та прирощення багатства.

Якщо роль освіти на першій фазі відтворення інтелектуального капіталу загальновизнана, то на інших фазах освіта має забезпечити перетворення інтелектуального ресурсу на інтелектуальний капітал. Основою розвитку націо-

Моделі відтворення інтелектуального капіталу		**Формування**		
		інтравертна	**екстравертна**	**амбівертна**
Використання	інтравертна	**I** Формування відбувається національною освітньою системою з обмеженою участю в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується переважно національною економікою	**II** Формування відбувається з фрагментарною участю національної освітньої системи в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується переважно національною економікою	**III** Формування відбувається на основі цілісної включеності національної освітньої системи в процеси міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується переважно національною економікою
	екстравертна	**IV** Формування відбувається національною освітньою системою з обмеженою участю в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти.Інтелектуальний капітал використовується переважно за межами національної економіки	**V** Формування відбувається з фрагментарною участю національної освітньої системи в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується переважно за межами національної економіки	**VI** Формування відбувається на основі цілісної включеності національної освітньої системи в процеси міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використову-ється переважно за межами національної економіки
	амбівертна	**VII** Формування відбувається національною освітньою системою з обмеженою участю в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується як всередині країни, так і за її межами	**VIII** Формування відбувається з фрагментарною участю національної освітньої системи в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується як всередині країни, так і за її межами	**IX** Формування відбувається на основі цілісної включеності національної освітньої системи в процеси міжнародної інтеграції вищої освіти. Інтелектуальний капітал використовується як всередині країни, так і за її межами

Рис. 3. Матриця моделей відтворення інтелектуального капіталу

Складено авторами

нального інтелектуального капіталу в сучасній економіці має стати перетворення вищої освіти на інституційно-господарську платформу, тобто систему формально і неформально унормованих відносин включення бізнесу і науки в процес освітньої діяльності на основі поєднання ресурсів з метою формування та розширеного відтворення інтелектуального капіталу [3, с. 20].

Інтенсифікація руху знань та їх носіїв, спричинена посиленням глобалізаційних тенденцій в інтелектуальній сфері, обумовила можливість просторового відокремлення стадій формування й використання інтелектуального капіталу.

У залежності від переважної орієнтованості на задоволення інтелектуальним капіталом потреб внутрішнього, зовнішнього або одночасно внутрішнього і зовнішнього ринку, а також рівня включеності в процеси міжнародної інтеграції можна визначити інтравертне, екстравертне та амбівертне формування та використання інтелектуального капіталу. Матриця теоретичних моделей відтворення інтелектуального капіталу представлена на рисунку 3.

Межі представлених моделей не можуть бути чітко визначеними. Інтравертна модель формування інтелектуального капіталу характеризується переважною орієнтованістю на задоволення потреб національного ринку й обмеженою участю в процесах міжнародної інтеграції вищої освіти (або відсутності такої). Використання такого інтелектуального капіталу відбувається переважно в межах національної господарської системи (модель I на рис. 3). В умовах глобальної знанієвої економіки значно активізується рух інтелектуального капіталу, що створює можливість існування моделей II і III (рис. 3), але треба зважати на обмеженість інтелектуального капіталу, який формується з мінімальним залученням світових надбань.

Екстравертна модель формування інтелектуального капіталу (у моделях IV-VI на рис. 3) визначається фрагментарною включеністю національної освітньої системи в процеси міжнародної інтеграції вищої освіти (наприклад, залежність від залучення іноземних студентів) і часто є першим кроком до подальшої цілісної включеності в глобальний освітній простір. Використання значної частки інтелектуального капіталу поза межами національної економіки (екстравертне) найчастіше спричинене відсутністю соціально-економічних або інституціональних умов його застосування в країні формування і має переважно негативні для її розвитку наслідки.

Трансформаційні процеси в національних і глобальній освітніх системах, інтелектуальному та господарському середовищі, що спричинені об'єктивними процесами глобалізації, породжують протиріччя, змінюючи баланс інтравертності й екстравертності формування та використання інтелектуального капіталу. Амбівертна модель (IX на рис. 3) характеризується цілісним інтегруванням у міжнародні процеси відтворення інтелектуального капіталу, що в умовах розвитку знанієвої економіки та посилення глобалізаційних процесів формує основу для ефективного включення системи національної економіки в світогосподарські процеси.

В еволюції процесів міжнародної інтеграції національної системи вищої освіти в пострадянському періоді можна виділити три періоди:

- до середини 1990-х років – етап збереження вітчизняної системи вищої освіти як суспільно-державного інституту і певної лібералізації міжнародної діяльності університетів (переважання інтравертної моделі формування інтелектуального капіталу);
- з середини 1990-х років по 2005-й рік – етап модернізації української освіти й нагромадження досвіду міжнародної взаємодії з зарубіжними партнерами та підготовка інституційної бази для повноцінної участі в міжнародних проектах і програмах, включаючи приєднання до Болонського процесу (переважання екстравертної моделі формування інтелектуального капіталу);
- після 2005 року – етап розвитку вітчизняної вищої школи з урахуванням загальносвітових тенденцій та вибудовування нових форм співпраці з міжнародними партнерами (орієнтація на амбівертну модель формування інтелектуального капіталу).

Визначити модель відтворення національного інтелектуального капіталу з урахуванням глобалізаційних тенденцій можна на основі оцінки рівня інтеграції в глобальне середовище параметрів його формування та використання, для чого із застосуванням методу варіаційного розмаху розраховуються відповідні індекси.

Динаміка проміжних (середніх) індексів міжнародної інтеграції параметрів формування та використання інтелектуального капіталу протягом останнього десятиріччя (рис. 4) дозволила визначити: 1) модель формування національного інтелектуального капіталу як переважно амбівертну, а модель його використання як переважно екстравертну; 2) стабільно позитивну динаміку в розвитку науково-освітньої інтеграції параметрів формування

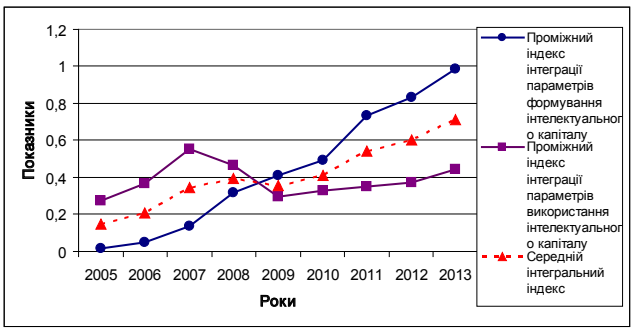


Рис. 4. Динаміка індексів міжнародної інтеграції параметрів формування та використання вітчизняного інтелектуального капіталу та інтегрального річного індексу з 2005 по 2013 рр.

Складено авторами

вітчизняного інтелектуального капіталу та її відсутність у параметрах використання інтелектуального капіталу, що спричинює інституційну пастку неефективної інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальне середовище.

Висновки. Таким чином, у процесі розвитку суспільства змінюється спрямованість діяльності вищої освіти на створення інтелектуального ресурсу, інтелектуального потенціалу й інтелектуального капіталу, актуальна структура її укрупнених функцій (нагромадження, передача, створення нових знань), і вища освіта перетворюється в провідну сферу господарської системи, оскільки відтворює форму суспільного капіталу, а саме – інтелектуального, що поступово стає домінуючою. Усвідомлення процесу функціонування сучасного інтелектуального капіталу як глобального і пріоритетності завдання розвитку його національної складової обумовлюють необхідність виокремлення моделей його відтворення й ідентифікацію української як передумову реформування вищої освіти та підвищення конкурентних переваг української економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпусь І. Державна інвестиційна політика та механізм її реалізації: монографія / І. Карпусь. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – 348 с.
2. Помінова І. Інтелектуальний капітал у глобальному господарському середовищі / І. Помінова // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2014. – Том 19. Вип. 3/1. – С. 35-39.
3. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издатетьство АСТ». – 2002. – 557 с.
4. Хайдеггер М. Бытие и время / М. Хайдеггер. – СПб: «Наука», 2002. – 441 с.
5. Аммосов Ю. Университет будущего – курорт, его профессор – суперзвезда / Ю. Аммосов [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://slon.ru/biz/1152105/.
6. Лукша П. Будущее образования: глобальная повестка. Результаты работы по Форсайту образования 2030 от 6 сентября 2013 / П. Лукша [Електронний ресурс]. – Режим доступу: hse.ru›data/2013/10/07/1280643910.
7. Левіна І. Інституційні умови відтворення інтелектуального капіталу / І. Левина // Наукові праці ДНТУ. Серія: економіка. № 7(144). – 2011. – С. 41-44.
8. Коломієць Г. Інституційно-господарська платформа розвитку інтелектуального капіталу / Г. Коломієць, І. Помінова // Бізнес-інформ. – № 6. – 2014. – С. 19-23.

УДК 330.8.

Кутузов Р.В.
здобувач
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ НАУКИ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО (АДМІНІСТРАТИВНОГО) ПРАВА У ВИСВІТЛЕННІ УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XIX – ПОЧАТКУ XX СТ.

TEORETICAL-METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SCIENCE OF POLICE (ADMINISTRATIVE) LAW IN EXPLAINING OF UKRAINIAN SCIENTISTS SECOND HALF OF XIX – BEGINNING OF XX OF CENTURY

АНОТАЦІЯ

У статті розкриті трактування теоретико-методологічних основ науки поліцейського (адміністративного) права українськими вченими другої половини XIX – початку XX ст. Проаналізовані погляди на питання методології науки (предмет, об'єкт, методи дослідження, функції, структура, періодизація історії, взаємозв'язки з іншими науками) учених-поліцеїстів Харківського, Київського та Новоросійського університетів.

Ключові слова: поліцейське (адміністративне) право, управління, методологія, предмет, метод, задача поліцейського права, історія управлінської думки.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты трактовки теоретико-методологических основ науки полицейского (административного) права украинскими учеными второй половины XIX – начала XX в. Проанализированы взгляды на вопросы методологии науки (предмет, объект, методы исследования, функции, структура, периодизация истории, взаимосвязи с другими науками) ученых-полицеистов Харьковского, Киевского и Новороссийского университетов.

Ключевые слова: полицейское (административное) право, управление, методология, предмет, метод, задача полицейского права, история управленческой мысли.

ANNOTATION

The article reveals the interpretation of the theoretical and methodological foundations of the science of the police (administrative) law by the Ukrainian scientists of the second half of XIX – early XX century. The distinguished views on the questions of the methodology of science (subject, object, research methods, functions, structure, periods of history, the relationship with other sciences) police scientists of Kharkiv, Kyiv and Novorossiysk Universities.

Keywords: sconstabulary (administrative) law, management, methodology, object, method, task of police law, history of administrative idea.

Постановка проблеми. У працях українських поліцеїстів XIX – початку XX ст. безумовно важливе місце займає висвітлення різноманітних питань методології дослідження наукової та навчальної дисципліни «поліцейське право». Ці питання знаходили своє віддзеркалення і в численних тогочасних оглядах розвитку літератури в Україні, Росії та інших країнах Європи. Таке ж достойне місце питання розроблення методології, дослідження їх трактування в минулому і нині у вітчизняній та зарубіжній літературі повинні зайняти в історії української управлінської думки. Насамперед йдеться про історію особливого напряму науки поліцейського права, який отримав назву економічного, або вчення про економічну політику. У німецькій літературі цей напрям називали «Volkswirtschaftpflege» (В. Рошер, К. Рау, Г. Вірт та ін.) і він становив собою прикладне вчення до політичної економії.

Доречно нагадати про важливу сторінку в початковій період історії Імператорського Харківського університету. Йдеться про науково-викладацьку діяльність професора університету Л. фон Якоба (1759-1827), який у 1809 р. видав німецькою мовою ґрунтовну працю «Grundsatze der Polizeigesetzgebung» («Основи поліцейського законодавства і поліцейських установ»). Автор включав поліцейське право до економічних наук і вважав, що предметом його є економічне законодавство [1, с. 12]. В українській літературі цей напрям активно розвивали провідні вчені-поліцеїсти трьох університетів – Харківського (К. Гаттенбергер, В. Левитський), Київського (М. Бунге, А. Антонович, Д. Піхно, М. Цитович), Новоросійського (М. Шпилевський, П. Шеймін та ін.).

Проте ми підкреслюємо – історія розвитку науки поліцейського права і його методології, як управлінської науки, закономірно повинна зайняти достойне місце в сучасних наукових дослідженнях і викладанні. Нині це лише побажання, яке ще необхідно реалізувати, а реальність полягає, по суті, у загальному ігноруванні здійснення цієї нагальні потреби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення розвитку наук поліцейського та адміністративного права в Україні здійснене в статті відомих українських науковців Ю.І. Римаренка, В.Б. Авер'янова та І.Б. Усенка [1, с. 7-30]. Окремі питання методології наук політичної економії та поліцейського права в трактуваннях вітчизняних поліцеїстів досліджені в публікаціях В.Д. Базилевича [2], Л.П. Горкіної [3], С.М. Злупка [4], П.М. Леоненка [5] та ін. Проте праць, в яких би ці питання були предметом окремого спеціального розгляду, ще немає.

Мета статті – проаналізувати погляди провідних українських учених-поліцеїстів другої

половини XIX – початку XX ст. на ключові питання методології науки поліцейського права (внутрішнього управління) у контексті розвитку цієї наукової та навчальної дисципліни у вітчизняній та західноєвропейській літературі; дослідити також історію тієї частини вітчизняної науки поліцейського права, яка в працях наших видатних учених розвивалась переважно з економічних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед привернемо увагу до вихідного пункту статті – з'ясування понять «методологія науки», «методи поліцейської науки», «система наукових методів дослідження» та ін. Таке з'ясування становить, по суті, необхідну і важливу вступну частину статті, після якої розгортається критичний розгляд трактувань методології поліцейської науки в літературі XIX – початку XX ст. та здійснюється їх нормативна оцінка з позицій сьогодення.

Як правило, стандартно методологію визначають двояко: 1) вчення про основні методи будь-якої науки; 2) сама сукупність методів, що їх має у своєму розпорядженні дана наука. При цьому відзначається, що перше трактування методології – більш глибоке за своїм розумінням, ніж друге. Методологію науки визначають також як вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання.

У сучасній літературі з питань економічної, фінансової, управлінської думки стверджується не лише про значну і постійну увагу науковців до питань методології, але й про значне зростання наукових розроблень у цій сфері науки.

Водночас у філософській літературі поняття методології трактується і більш широко: це система принципів, підходів, прийомів, методів і методик, що організують і регулюють наукові дослідження.

Сучасні методологи, у тому числі в сфері методології економічної науки, вважають базовим поділ наукової методології на методологію природничих і гуманітарних наук. У цих двох галузях знання існує загальне і особливе в методах, принципах і парадигмах. Як зазначають представники даної точки зору, це обумовлює подібність і відмінність у методах отримання нових знань у науках про природу і суспільство.

У залежності від галузі знання (сфери науки) сучасні методологи виокремлюють різні методології за предметними ділянками самої науки, а саме – історичну методологію, методологію політичних наук, методологію економічних наук і т.д.

Наш аналіз методології зарубіжних і вітчизняних вчених-поліцеїстів XIX – початку XX ст. показує, що зазначені вище положення в сфері наукової методології були властивим їм у тій чи іншій мірі. Вони також мали свою специфіку як такі, що застосовувалися якраз у науці поліцейського права в трактуваннях питань управління. На наш погляд, це свідчить насамперед про внутрішню єдність (тяглість) у розвитку науки, певну відносність поняття наукових революцій як переходу від домінування певної наукової парадигми до іншої. Такий підхід у галузі методології слугує додатковим аргументом на користю концепції співіснування і конкуренції науково-дослідних програм.

Сучасні українські вчені Ю.І. Римаренко, В.Б. Авер'янов, І.Б. Устенко відзначають, що чимало авторів, у тому числі і тих, що працювали в Україні, вслід за професором Київського університету М.Х. Бунге (1823-1895) розглядали поліцейське (адміністративне) право з економічних позицій. У такому дусі були написані послідовно видана праця професора Харківського університету К.К. Гаттенбергера «Введение в курс полицейского права» (Х., 1905), а також праці професорів Університету св. Володимира А.Я. Антоновича «Полицейское право и политическая экономия» (К.,1883) і «Курс государственного благоустройства (полицейское право)» в 2-х частинах (К., 1889-1890) та М.М. Цитовича «Лекции по полицейскому праву» (К., 1884) [1, с. 14]. Сучасні дослідники згадують також професора Харківського університету В.Ф. Левитського, якого вважають більше економістом, ніж юристом. Йому належить методологічна праця «Предмет, задача и метод науки полицейского права» (Х., 1894) та курс лекцій з поліцейського права (Х., 1896) [1, с. 15].

Складники, що входять до методології науки поліцейського права (предмет і методи науки, належність її до певної галузі знань, задачі, особливості методологічних підходів до вивчення питань тощо), відзначалися плюралізмом трактувань у працях зарубіжних і вітчизняних вчених другої половини XIX-початку XX ст.

Наведемо кілька визначень змісту предмету науки провідними українськими вченими одного наукового напряму – представниками економічної поліцеїстики (вчення про управління). На думку М.Х. Бунге, «поліцейське право викладає юридичні норми, яким підпорядковуються суспільні відносини в розрахунку на загальне благо, тобто добробут і безпеку. Ці норми встановлюються і підтримуються поліцейською владою, встановлюються в спілках, що виникають між людьми (політичних, місцевих і особистих)» [1, с. 382-383]. Відповідно до цього визначення встановлювалися особливості методологічного підходу до змісту науки: «Поліцейське право в широкому розумінні має подвійний зміст: воно вміщує в собі постанови, що відносяться і до добробуту (закони добробуту), і до безпеки (закони благочиння; останні становлять предмет поліцейського права у вузькому розумінні (Штейн)» [1, с. 77].

Професор Харківського університету В.Ф. Левитський (1854-1939) вважав основним предметом поліцейського права вивчення відносин держави до сфери приватних інтересів громадян, і до спілок, товариств та суспільства, існування яких викликається різного роду культурними потребами [6 с. 4]. Це ви-

значення відобразило нове розуміння предмету поліцейського права (внутрішнього управління) у зв'язку з переходом на початку XX ст. від концепції «поліцейської держави» до концепції «культурної держави».

На відміну від ряду українських та зарубіжних політеїстів, що включали до державного управління зовнішнє і внутрішнє управління, професор Київського університету М.М. Цитович (1861-1919) розрізняв ці види управління, а тому і враховував це розрізнення при визначенні предмета поліцейського права. Внутрішнє управління, писав учений, «має своїм предметом, з одного боку, захист осіб, майна і громадського порядку від різноманітних загроз (крім іноземного вторгнення), а з другого – безпосереднє сприяння населенню в досягненні ним різних культурних цілей (господарських, наукових, моральних і т.д.)» [1, с. 390]. На його думку, вказати межу і способи втручання держави у видах забезпечення безпеки і добробуту – становить загальну задачу науки поліцейського права у всіх його відділах [1, с. 393].

До найбільш поширених методів дослідження в поліцейському праві належали: позитивний; порівняльно-історичного вивчення; статистичні методи; єдність дедуктивного та індуктивного методів тощо. Наприклад, практично всі українські представники науки поліцейського права дотримувались правила, яке професор Харківського університету К. Гаттенбергер сформулював таким чином: «У викладенні поліцейського права взагалі і економічної політики зокрема, неможливо обійтись без статистики» [1, с. 137]. На думку вченого, у кожному даному випадку доводиться аналізувати законодавчу норму, яка вказує лише на тенденцію. Між тим для позитивних досліджень важлива не тенденція даної законодавчої норми, а її дійсний вплив, який знаходить вираження в статистичних даних [1, с. 138]. У свою чергу на підтвердження цієї констатації професор Новоросійського університету (м. Одеса) М. Шпилевський (1837-1883) навів різні точки зору найавторитетніших на той час учених-поліцеїстів Західної Європи, України та Росії з усіх цих корінних питань методології науки.

У трактуванні співвідношення національного і міжнародного в соціально-економічному розвитку професор Київського університету М.Х. Бунге робив наголос на необхідності взяття до уваги в законодавстві впливу місцевих та історичних умов, що вимагало, на його думку, «вивчення подробиць». Водночас учений вважав, що «економічний порядок у новоєвропейських народів показує багато подібних рис, і успіх його не завжди залежить від характеру тієї чи іншої народності та побутового розвитку останньої» [1, с. 75]. На думку М. Бунге, питання про наділення селян землею при ліквідації кріпосного права, про привілейовані цехи, митне покровительство, начала вексельного права, порядок ведення банківської справи, поштове влаштування та інші «містять у собі набагато більше загальнолюдського, а іноді і технічного, ніж національного [1, с. 75].

Однією із спільних рис двох відділів поліцейського права – благоустрою і благочиння – М. Бунге вважав спроби їх представників віднайти межі між діяльністю держави або суспільної влади і приватних осіб. «При цьому послідовники різних напрямів у політичній економії та у праві, – писав учений, – вважають умовою благополуччя і безпеки або визначення певних меж як для суспільної влади, так і для вільної особи, або ж – можливо більше переважання тієї чи іншої стихії» [1, с. 78].

Разом з тим учений, як і інші українські представники економічного напряму в поліцейському праві, з посиланням на досвід не вважав завданням науки відшукання тих меж, у яких суспільна влада і вільна особа можуть діяти благотворно. Він також не вбачав завдання науки в наданні переваги одній з цих сторін суспільного процесу («природних стихій суспільства», за термінологією вченого). Корінь питання М. Бунге шукав у досягненні можливо нової між ними взаємодії, виходячи з того, що «розширення кола діяльності суспільної влади (у державі, області та в общині) ніскільки не особистої свободи людини» [1, с. 78]. Отже, питання про межі втручання держави в економічне життя по суті знімалося з розгляду і обговорення на підставі прихильності вченого до конкурентних засад, свободи особи, свободи договорів, непорушності приватної влади тощо. Водночас це не виключало можливості здійснення державного протекціонізму в галузі торгової політики, заходів фабричного законодавства та ін.

Звичайно, вітчизняні та зарубіжні вчені-поліцеїсти не могли оминути питання про розбіжності в трактуваннях змісту складників методології науки поліцейського права і різного віднесення її до певної галузі знання (наука державна, юридична чи економічна). Проте пояснення українськими ученими-поліцеїстами причин множинності трактувань питань методології науки, як правило, співпадали. Такі «розбіжності у визначеннях і поняттях, різноманітність думок і поглядів на основні елементи поліцейської науки,писав М. Шпилевський, обумовлюються, з одного боку, станом юридичних наук взагалі, а з іншого – сутністю самого предмету науки поліцейського права, характером життєвих явищ, що підлягають її вивченню» [1, с. 85]. Як випливало із подальших роз'яснень, учений мав на увазі юність правничої науки і мінливість, рухливість явищ та процесів суспільно-економічного життя.

Однак із наведених вище положень помилково було б зробити висновок про повну єдність поглядів учених у галузі методології та відсутність у ній наукових спорів. Показова відносно цього заочна полеміка відомих учених-поліцеїстів, професорів А.Я. Антоновича і І.Т. Тара-

сова щодо визначення предмету поліцейського права. У своїх визначеннях А.Я. Антонович наголошував на питаннях забезпечення свободи особи і досягнених максимально можливого добробуту народу. Врешті-решт вчений прийшов до висновку про те, що не стільки має значення точне визначення меж для безпосередньої поліцейської діяльності держави, скільки така взаємодія між різними органами поліції, яка б вела до досягнення якомога більшого ступеня народного добробуту, що немислимий без свободи особи. Вчений вважав, що саме цей принцип прийнятий у російському законодавстві: «У всіх міністерствах, особливо ж у тих, яких предмет є державне господарство і загальна промисловість, повинно спостерігати, щоб заходами зайвого нагляду і багатоскладністю правил не утискати приватної підприємливості. Істинні способи цього управління повинні полягати більше у відверненні перепон, ніж у точному і примусовому приписі шляхів, якими повинна простувати промисловість. Тут швидше знайти і вказати їх може приватна користь, ніж закон» [Цит. по: 1, с. 303].

У гостро критичній формі І.Т. Тарасов поставив ряд принципових питань, на які, на його думку у працях опонента відсутня відповідь. Висновок І. Тарасова був безкомпромісним: «Безсумнівно, що більшість приведених із курсу [поліцейського права Антоновича – Авт.] визначень становлять собою ніщо інше, як вельми невдалу, за формою і змістом, гру словом «добробут», що довільно звужується і розширюється в залежності від ходу викладу» [1, с. 212].

Особливим розділом розгляду науки поліцейського права вважаємо дослідження методології та інших питань цієї наукової і навчальної дисципліни з позицій історико-порівняльного підходу. Професор М. Шпилевський неодноразово заявляв про своє небажання обмежитися розглядом лише предмета поліцейського права і вважав необхідним вивчення всієї сукупності складників науки – предмета, методів, системи. Він заявляв також про різку відмінність свого дослідження від інших подібних праць і за методом дослідження: майже всі вони мають характер критико-догматичний; тоді як в основу нашого дослідження покладено історико-порівняльне викладення учень про науку поліцейського права [1, с. 89].

Вчений чітко і широко визначив задачу свого дослідження: представити сучасний стан науки поліцейського права і визначити той шлях, по якому вона повинна рухатись, щоб стати позитивною наукою в справжньому розумінні цього слова [1, с. 89]. У зв'язку з цим М. Шпилевський наголошував на необхідності розкрити минуле науки для з'ясування її теперішнього та розуміння її задачі в майбутньому. Вчений наполегливо виступав проти нігілістичного ставлення до історії розвитку поліцейської науки, розкривав значення глибокого вивчення історії науки для розуміння її методології.

Історичний підхід до з'ясування процесу розвитку науки поліцейського права дав можливість українським ученим другої половини XIX- початку XX ст. виявити і всебічно розкрити:

– характерні риси та механізми цього розвитку;

– якісні «переломи» у ньому (за сучасною термінологією, зміну парадигм у науковому пізнанні) у тісному зв'язку з новими етапами в соціально-економічному розвитку суспільства;

– загальне становище наукової дисципліни на кожному з етапів її розвитку;

– становище науки поліцейського права в галузі методології та його оцінки;

– причини множинності підходів та поглядів на ключові питання розвитку науки.

М.М. Шпилевський у найбільш загальних рисах вдало сформулював поняття стану зрілості науки, значення в ньому методу дослідження та застосував його до оцінки становища науки поліцейського права в останній третині XIX ст. «Процес виникнення і розвитку кожної науки, – писав учений, – важкий і повільний; але лише та наука має певне право на самостійність, право громадянства в галузі знань, яка цілком і остаточно виокремилась із кола споріднених їй наук, розробила свій власний метод, привела свій матеріал у систематичний порядок і нарешті відшукала для себе достойну назву – одним словом набула собі певної, якщо можна так виразитися, наукової фізіономії» [1, с. 83]. Розглядаючи під цим кутом зору науку про поліцію (поліцейське право), М. Шпилевський відверто визнавав, що в ній все ще багато неустановленого, невизначеного, неясного. «До цих пір, – констатував учений, – все ще існує велика суперечність щодо самого *предмету* науки поліцейського права, ... продовжується суперечка і про *назву* науки, ... нарешті поліцейська наука не виробила до цих пір ні точного *методу*, ні певної *системи*» [1, с. 83-84].

Під цим же кутом зору згодом розглядав розвиток кожної суспільної науки професор В.Ф. Левитський. Він сформулював таке важливе теоретико-методологічне правило: «Історія наук, що мають предметом своїм людське суспільство зі сторони державних, економічних, правових і етичних відносин, показує, що основні питання науки про задачі та методи – стають предметом наукового дослідження після того, як дана наука вже пройшла цілий довгий процес розвитку» [1, с. 334].

У цьому історичному процесі вчений виокремив і розглянув три «моменти», тобто етапи (фази) розвитку. Перший етап – існування науки у вигляді *практичної дисципліни*, тобто як зібрання порад, рецептів, настанов тощо в тій чи іншій галузі практичної діяльності. Тому таку практичну дисципліну, вважав В. Левитський, можна назвати наукою лише в певному відносному сенсі слова.

Другий етап в історії науки – перетворення її із практичної дисципліни в *систему знань*, розрахованих на пояснення даної галузі суспільних явищ зі сторони їх взаємного зв'язку і причинності (курсів В. Левитського – *Авт.*).

Третій етап в історії розвитку науки вчений назвав методологічною фазою і дав таке її визначення: «Це момент, коли в науці, що вже достатньо переробила свій матеріал і склалась у систему знань, починають ставитись і розглядатись питання про межі даної галузі знання, його задачі та методи» [1, с. 334]. Якраз з моменту методологічного обґрунтування тією чи іншою галуззю суспільствознавства своїх висновків і положень вона стає вже наукою в строгому розумінні слова. Принципове значення цього моменту вчений вбачав у подоланні наукою ряду важких методологічних питань, а не в остаточному вирішені всіх її теоретико-методологічних проблем. Правильно ставлячи розвиток науки в пряму залежність від соціально-економічного та культурного розвитку суспільства, В. Левитський підкреслював: наука «розвивається безперервно за законами всього живого, так як її об'єкт – суспільне життя в процесі історичного розвитку, безперервно змінюється, створюючи все нові і нові форми суспільної організації та нові комбінації суспільних явищ» [1, с. 334]. У цьому безперервному розвиткові вже на методологічній фазі історії науки український учений особливо наголошував на значенні методології науки та необхідності її подальшого розроблення.

Висновки.

1. Теоретико-методологічні засади науки поліцейського (адміністративного) права вчених другої половини XIX – початку XX ст. із трьох університетів України – Київського, Харківського та Новоросійського (нині – Одеського) слугують підставою для об'єднання цих учених в один науковий напрям як представників української економічної поліцеїстики (вчення про внутрішнє управління).

2. Державне управління розглядалося як діяльність органів держави, що спрямована на досягнення її цілей. За поділом такої діяльності по предметах, на які вона спрямована, їх включають до всього державного управління або лише до внутрішнього управління.

3. Представники української економічної поліцеїстики наголошували на необхідності та важливості дослідження всіх етапів розвитку науки поліцейського права. В основу своєї аргументації на користь саме такого порядку дослідження вчені поклали три принципові положення: 1. Практика передує теорії; 2. Практика викликає теорію; 3. Теорія розвивається під впливом нових ідей і нових подій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антологія української юридичної думки. В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко та ін. Том 5: Поліцейське та адміністративне право. – К.: Видавничий дім «Юридична книга», 2003. – 600 с.
2. Бунге М. Сучасний дискурс / ред. В.Д. Базилевич. – К. :Знання, 2005. – 697 с.
3. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / Л.П. Горкіна, С.О. Біла, В.В. Небрат, Т.І. Дерев'янкін, Н.А. Супрун; ред.: Л.П. Горкіна; Інститутт економіки та прогнозування НАН України. – К., 2010. – 759 с.
4. Злупко С.М. Основи історії економічної теорії / С.М. Злупко. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 628 с.
5. Леоненко П.М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX-XX ст.): Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 414 с.
6. Левитский В.Ф. Предмет, задача и метод науки полицейского права. – Х.: Типография Адольфа Дерре, 1894. – 25 с.

УДК 331.5.001

Павлюк Т.І.
кандидат економічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ

IS SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF LABOUR-MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті на основі комплексного підходу систематизовано висновки різноманітних теорій, які відображають еволюцію, зміст і сутність функціонування ринку праці. Висвітлено часто діаметрально протилежні за змістом думки які значною мірою пояснюють різні тлумачення самого поняття «ринок праці» та «ринок робочої сили».

Ключові слова: ринок, ринок праці, праця, ринок робочої сили, товарно-грошові відносини, економічна теорія, товар.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе комплексного подхода систематизированы выводы разнообразных теорий, которые отображают эволюцию, содержание и сущность функционирования рынка труда. Отражены часто диаметрально противоположные по содержанию мнения, которые в значительной мере объясняют разные толкования самого понятия «рынок труда» и «рынок рабочей силы».

Ключевые слова: рынок, рынок труда, труд, рынок рабочей силы, товарно-денежные отношения, экономическая теория, товар.

ANNOTATION

In the article on the basis of complex approach the conclusions of various theories, which represent an evolution, maintenance and essence of functioning of labour-market, are systematized. Opposite on maintenance opinions are reflected often diametrically which explain different interpretations of concept «labour-market» or «market of labour force to a great extent».

Keywords: market, labour-market, labour, market of labour force, commodity-money relations, economic theory, commodity.

Постановка проблеми. В умовах сучасних розвинутих економічних відносин ринок праці займає важливе місце. З одного боку, він є елементом економічної системи і від ефективності його функціонування залежить національне благополуччя, стабільність суспільства і ефективність соціально-економічних перетворень. У той же час, виступаючи самостійною системою, він опосередковує вплив цього розвитку на добробут населення і характер багатьох соціальних процесів, посилюючи чи згладжуючи соціальні процеси та протиріччя які виникають.

Сучасний стан української економіки розглядається як початок майбутнього стійкого соціально-економічного розвитку, успіх якого неможливо представити без ефективного функціонування ринку праці. Його розвиток відбувається поряд з іншими ринками ресурсів, що представляють невід'ємну частину процесу становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки, в якої головною рушійною силою стала матеріально-забезпечена, освічена, висококваліфікована людина.

Актуальність теми дослідження посилюється і тією обставиною, що суб'єкти ринку праці ще лише нагромаджують досвід функціонування в нових економічних умовах. У зв'язку з цим багато виникаючих проблем потребують концептуального і науково-методичного забезпечення. Значимість подальшого дослідження ринку праці зростає в зв'язку з тим, що на цього ринку багато проблем. Його функціонування пов'язане з безліччю складнощів, зіткнень інтересів різних соціальних груп. Це нерідко викликає соціальну напруженість і громадські дисонанси. Тому, заходи що проводяться з метою врегулювання конфліктів, повинні носити толерантний, компромісний характер, враховувати інтереси всіх власників трудових відносин у результаті дослідження ролі, значущості, особливостей функціонування ринку праці та вдосконалення механізму регулювання, які функціонують у ньому є важливими і злободенними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково-методологічну основу теорії ринку праці становлять ідеї видатних представників економічної думки М. Брейді, Г. Беккера, Д. Гордона, Дж. Гелбрейта, М. Вебера, Дж.М. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, А. Пігу, А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Д. Рікардо, М. Фрідмена, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера. Важливе методологічне значення для дослідження представляють праці деяких радянських вчених А. Котляра, П. Покритан, А. Смирнова, К. Сабо, Н. Цаголова, А. Щербакова, А. Ягодкіної і ін.

Питання що потребують подальшого дослідження. Незважаючи на великий досвід вирішення багатьох проблем функціонування ринку праці, деякі їх аспекти в теоретичному і методологічному плані вимагають подальших наукових досліджень. Досі є спірними питання дефініції ринку праці, його меж і особливостей функціонування, правочинностей учасників ринку, впливу факторів на даний ринок. Все це підвищує важливість його вивчення. Хоча багато дослідників звертали увагу на особливості функціонування ринку праці, його унікальні властивості не піддавалися комплексному аналізу. Аналіз ринку праці найчастіше носить описовий характер без виявлення глибинних особливостей, чіткості в поняттях і висновках. Недостатньо опрацьовано системний підхід при

розгляді індикаторів ринку праці та механізму його регулювання зазвичай можна зустріти фрагментарні дослідження по окремих його елементам.

Все зазначене вимагає комплексного соціально-економічного аналізу розглянутої проблеми розробки причинно-наслідкових зв'язків функціонування ринку праці з метою вдосконалення механізму підвищення його ефективності. Зазначені причини послужили основою вибору теми цієї статті, визначили мету і завдання дослідження.

Питання функціонування ринку праці досліджуються представниками різних наукових дисциплін: економіки, історії, демографії, соціології. Вони розглядаються в цілому ряді наукових робіт зарубіжних та вітчизняних вчених, у навчальних посібниках з економіки праці і економічної теорії.

Мета та завдання. Головна мета статті полягає в дослідженні положень економічної теорії, які розкривають особливості функціонування ринку праці, а також у розгляді сучасних тенденцій, властивих ринку праці для проведення корекції заходів, спрямованих на підвищення його ефективності.

Реалізація мети дослідження зумовила постановку і вирішення наступних взаємопов'язаних завдань: на основі комплексного підходу систематизувати висновки різноманітних теорій, накопичені в цій галузі дослідження, які відображають еволюцію, зміст і сутність функціонування ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок праці став особливим ринком, що поєднує як ринкові, так і неринкові властивості, він давно переріс прийняті концептуальні рамки. Це робить необхідним звернення до різноманітної наукової та публіцистичної літератури, що представляє різноманіття різних теорій дослідження точок зору і думок щодо ринку праці.

На сьогодні жодна теорія не має підстав претендувати на те, щоб називатися загальною, універсальною для будь-якого часу і стадії розвитку господарських відносин. Теоретичні концепції найчастіше досліджуються на базі одного визначення. Так, у марксизмі домінує економічна нерівність між найнятими робітниками і підприємцями, у неокласичній теорії визначається значущість та ринковий характер взаємовідносин учасників ринку праці, кейнсіанство визначає необхідність дослідження регулювання ринку праці, інституціоналізм вважає головним закони, встановлені правила, традиції на ринку праці.

Цінність багатьох теорій полягає в тому, що вони надали важливий досвід проникнення в суть даних трудових відносин (класична і неокласична теорії, марксистська теорія, кейнсіанська теорія), показали багато «нетрадиційних областей» ринку праці (інституціональна теорія, концепції майбутньої праці). Великий вклад у дослідження теоретичних концепцій ринку праці здійснили наступні видатні економісти А. Смит, К. Маркс, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Г. Беккер, Дж. Гэлбрейт, А. Тоффлер, О. Уильямсон, Дж. Рифкин та ін.

Ринок праці є органічною ланкою всього ринкового механізму. Перед тим як визначити його соціально-економічну сутність доцільно розглянути що таке ринок взагалі. Класична політична економія підходить до визначення сутності ринку з різних позицій, які можна об'єднати в чотири напрями. Перший – під ринком розуміють простір, місце, сферу збуту товарів. Представники другого напряму визначають ринок як сукупність продавців і покупців, третього – як сукупність товарно-грошових відносин, спосіб координації дій учасників, або як форму зв'язку товаровиробників. Вчені четвертого напряму вбачають у ринку механізм, технологію здійснення обміну та розподілу товарів.

Функціонування ринку вимагає наявності певних умов. На думку відомого вченого Коуза, «Ринок запрацює тоді, коли будуть розмежовані права власності і з'явиться можливість для заключення угод по обміну ними за взаємоприйнятними цінами» [3, с. 21].

Таким чином, узагальнюючи поняття ринку можна сказати, що ринок – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу, яким властива економічна незалежність, свобода у виборі суб'єктів (продавців і покупців), вільне ціноутворення в умовах конкурентного середовища.

Переходячи від дослідження ринку до ринку праці необхідно врахувати ряд досліджень щодо визначення категорії «ринок праці» з різних позицій. Сьогодні існує багато думок та дискусій щодо категорії «ринок праці» в якій давалося б чітке визначання в залежності від його ролі та функцій. Дослідники розглядають головним чином окремі аспекти ринку і висловлюють часто діаметрально протилежні за змістом думки. Значною мірою цим пояснюється різне тлумачення самого поняття «ринок праці» або «ринок робочої сили».

Сутність ринку праці як соціально-економічної категорії визначається за тим самим принципом, що й категорія ринку. Існує кілька підходів, що за аналогією можна розділити на чотири напрями.

Науковці першого напряму використовують термін ринок робочої сили і розглядають його як сферу обігу специфічного товару «робоча сила» [7, с. 38] і як особливий, властивий товарно-грошовим відносинам спосіб її включення до економічної системи [10, с. 3].

Друга група вчених дає визначення ринку через його складові елементи – попит і пропозицію і навіть через сам термін ринок. Такі формування, на наш погляд, поверхневі, занадто вузькі, властиві учбово-методичній літературі. Так, у підручнику А.В. Сидоровича сказано, що ринок праці характеризує сукупну величину попиту на робочу силу та загальний обсяг

її пропозиції. При цьому зазначається хибність погляду на ринок праці як на сукупність осіб, які приймають участь у різних видах регульованої і нерегульованої мобільності [8, с. 229].

Деякі німецькі вчені, наприклад Хельга Маєр, зазначають, що «Пропозиція і попит на робочу силу означають ринок праці [17, с. 111]. Зовсім прості, короткі визначення, що теж не розкривають суті економічної категорії, наводяться в деяких економічних словниках. Наприклад, ринок праці – це ринок на якому визначаються заробітна плата та умови найму робочої сили.

Представники найбільш численної третьої групи науковців розглядають ринок праці крізь призму суспільних відносин. Так, А.А. Нікіфорова застосовує термін ринок праці та визначає його як систему суспільних відносин, що відображають рівень розвитку і досягнутий на даний період баланс інтересів між силами, що беруть участь на ринку: підприємцями, трудящими та державою [6, с. 10]. Л.М. Сосновська під ринком праці розуміє «сукупність економічних відносин, форм і методів погодження і регулювання інтересів безпосередніх виробників і роботодавців (підприємців), пов'язаних з організацією, використанням і оплатою найманої праці» [9, с. 3]. Аналогічне, але дещо ширше визначення ринку праці наводить Г.Я. Киперман.

Як систему трудових відносин, що ґрунтуються на товарно-грошових стосунках у сфері розподілу, обміну та використання робочої сили, розглядає ринок праці А.М. Гриненко [2, с. 4]. І.Ф. Гнібіденко вбачає в ринку праці «сукупність соціально-економічних відносин, за яких здійснюється формування пропозиції на робочу силу і реалізація попиту на неї [1, с. 11]. Проте ринок праці – це не лише сфера обміну, в якій здатність до праці переміщається від її власника до споживача. Ринок праці відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення найціннішого товару для суспільства – робочої сили. Саме в цьому і полягає економічна сутність ринкових процесів.

Найбільш повним і вдалим, на нашу думку, є визначення І. Маслової, яка вважає, «що ринок праці являє собою складну систему відносин з приводу обміну індивідуальної здатності до праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили та розміщення працівника в системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва й обігу» [5, с. 12].

Для дослідників четвертого напряму характерно визначення ринку праці, з одного боку, як механізму саморегуляції попиту на робочу силу та її пропозицію через вільний рух зарплати і доходів, а з другого, як такого, що не регулює безпосередньо процес купівлі-продажу робочої сили, а тільки створює умови для задоволення попиту та пропозиції, опосередковуючи узгодження потреб роботодавця і бажаючого працювати за наймом.

У результаті з'ясувалося, що чотири підходи до визначення ринку праці не є діаметрально протилежними, а є його різними гранями. Одна частина науковців стверджує, що це різні й нетотожні поняття серед них І.Ф. Гнебіденко, інші, ми також приєднуємося до них вважають їх однаковими і використовують паралельно. Економічно прийнятним та рівнозначним слід вважати та використовувати обидва терміни: «ринок праці» та «ринок робочої сили» оскільки вони тісно поєднанні, доповнюють один одного переходячи в процесі ринкових відносин з одного у другий. Тому виникає дискусія, що є товаром – робоча сила чи праця. Відомо, що робоча сила – це сукупність фізичних та розумових якостей, яким володіє організм, людина і які вона використовує кожного разу коли виробляє будь-які споживчі вартості. Робоча сила виступає в ролі товару при умові: людина є власником і повністю розпоряджається нею; відокремлена від засобів виробництва; не має засобів для існування. Коли єдиним джерелом доходу для нього може стати продаж товару «робочої сили».

Праця ж є цілеспрямованою діяльністю людей по створенню матеріальних і духовних благ необхідних для задоволення потреб кожного індивідуума і суспільства в цілому.

Звичайно, здатність до праці не тотожна самій праці, її результатам, проте в процесі споживання, використання робочої сили ці категорії невіддільні. Так на ринку купується лише здатність людини до праці, що продається на певний період у кредит, тобто, робітник авансує її роботодавцю за умови оплати через певний період (зазвичай за місяць).

Висновки. У зв'язку з цим, на нашу думку, не слід категорично стверджувати однозначність понять «ринок праці» та «ринок робочої сили», а можна використовувати їх паралельно. Крім того ринок праці формується як органічна ланка ринкової системи загального характеру і відображає стан розширеного відтворення найголовнішого ресурсу – робочої сили і людини в суспільному плані.

Ми виходимо з того, що ринок праці розглядаємо як соціально-економічну систему, яка в сучасних умовах дозволяє людині домагатися реалізації двох поставлених нею завдань – задоволення її потреб і як працівника, і як особи, що розвивається.

Аналізуючи категорію «ринок праці» можна застосовувати також вузький та широкий підхід. Застосовуючи вузький підхід до обґрунтування ринку праці як економічної категорії, внесемо корективи про те, що ринок праці – це ринок, на якому предметом торгу виступають передбачувані результати, що отримуються за рахунок трудової діяльності, а також якісні характеристики робочої сили і робочих місць, що в сукупності виявляють трудовий дохід учасників ринку. Широкий підхід доповнює існуючі уявлення про ринок праці. У цьому випадку під ним розумі-

ється система соціально-трудовий відносин між найнятим робітником і працедавцем (підприємцем), яка відбиває міру участі кожного з них у господарський діяльність з метою отримання найкращих результатів праці і досягається необхідних інтересів для кожного з суб'єктів.

Аналіз різних трактувань ринку праці призвів до розуміння його основ і виявлення тісного взаємозв'язку з іншими ресурсними ринками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнібіденко І.Ф. Ринок праці та соціальна інфраструктура на селі: можливі перспективи розвитку / І.Ф. Гнибіденко // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 79-89.
2. Гриненко А.М. Управління зайнятістю населення в умовах формування ринку праці. – К.: Знання, 1992. – 17 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
4. Курс экономической теории. Под ред. Сидоровича А.В. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 832 с.
5. Маслова І.С. Ефективна зайнятості і ринок робочої сили / І.С. Маслова // Вісник статистики. – 1990. – № 12. – С. 12.
6. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица: монография / А.А. Никифорова. – М.: Международные отношения, 1991. – 184 с.
7. Онікієнко В.В. 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.
8. Політична економія. Під ред. А.У. Сидоровича, Ф.М. Волкова. – М.: МГУ, 1993. – 407 с.
9. Сосновская Л.Н. Основы теории рынка труда / Л.Н. Сосновская. – СПб.: СПбУЭФ, 1992. – 124 с.
10. Шаленко М.В. Ринок робочої сили України: становлення і перспективи розвитку / М.В. Шаленко // Економіка України. – 1990. – № 3. – С.3-11.

УДК 33:336.4:303.722

Седляр Д.О.
викладач кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету
імені М.П. Драгоманова

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ

INTELLECTUAL CAPITAL OF NATIONAL ECONOMY: METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF MEASUREMENT

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено та проаналізовано групи методів вимірювання інтелектуального капіталу, виокремлено їх переваги та недоліки, схожості та відмінності. Запропоновано власний методичний підхід до вимірювання вартості інтелектуального капіталу на рівні національної економіки та оцінено інтелектуальний капітал України й деяких країн-членів Європейського Союзу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, національна економіка, методи вимірювання інтелектуального капіталу, людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал, соціальний капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены и проанализированы группы методов измерения интеллектуального капитала, выделены их преимущества и недостатки, сходства и различия. Предложено собственный методический подход к измерению стоимости интеллектуального капитала на уровне национальной экономики и оценен интеллектуальный капитал Украины и некоторых стран-членов Европейского Союза.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, национальная экономика, методы измерения интеллектуального капитала, человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал, социальный капитал.

ANNOTATION

The article investigates and analyzes the groups of methods for measuring intellectual capital, identifies their strengths and weaknesses, similarities and differences. Offered own method to measuring the value of intellectual capital at the level of the national economy and estimated the intellectual capital of Ukraine and some member states of the European Union.

Keywords: intellectual capital, national economy, methods of measuring intellectual capital, human capital, structural capital, customer capital, social capital.

Постановка проблеми. Однією з ключових конкурентних переваг як окремого підприємства, так і національної економіки, виступають, знання, вміння, навички, досвід, креативність працівників, патенти, ліцензії, довіра клієнтів, що у своїй сукупності являють інтелектуальний капітал. В умовах переходу до постіндустріального суспільства, побудови економіки на інноваційній основі саме інтелектуальний капітал стає найважливішим стратегічним ресурсом: він забезпечує перехід економіки до нового технологічного укладу, сприяє впровадженню енергопрацезберігаючого типу виробництва, підвищує продуктивність праці, формує інноваційний тип мислення та інноваційну культуру, забезпечує створення об'єктів інтелектуальної власності, генерування інновацій тощо. У зв'язку з цим проблема вимірювання вартості інтелектуального капіталу на рівні національної економіки та розробка ефективної системи управління ним набуває першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вимірювання інтелектуального капіталу знайшла своє відображення в працях багатьох як іноземних, так і вітчизняних вчених: Е. Брукінг, Л. Едвінсона, Р. Каплана, Д. Нортона, Г. Руса, І. Руса, Т. Стюарта, К. Свейбі, Дж. Тобіна, Л. Баруха, Н. Гавкалової, С. Ілляшенка, О. Кендюхова, Г. Ступнікер, В. Свічкар та інших. Аналіз методів вимірювання інтелектуального капіталу дозволив дійти висновку, що майже всі вони оцінюють інтелектуальний капітал підприємства і не надається належна увага вимірюванню інтелектуального капіталу на інших рівнях економічних відносин, зокрема на рівні національної економіки. Актуальність вирішення даної проблеми посилюється необхідністю дослідження взаємозв'язку між ступенем розвитку інтелектуального капіталу та рівнем інноваційного розвитку економіки країни.

Метою статті є розробка нового методичного підходу до вимірювання інтелектуального капіталу на рівні національної економіки та оцінка інтелектуального капіталу України та інших країн-членів Європейського Союзу на основі даної методики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на посилену увагу та значні теоретичні розробки в напряму дослідження інформації та знань як ключових факторів розвитку суспільства, розробка теорії інтелектуального капіталу розпочинається лише в 90-х роках XX століття з введення в науковий обіг категорії «інтелектуальний капітал». Активне дослідження даної проблеми припадає на другу половину 1990-х – початок 2000-х років, проте досі обґрунтування сутності, структури, ролі та вимірювання вартості інтелектуального капіталу залишається предметом дослідження та дискусій багатьох вчених. Питання вимірювання вартості інтелектуального капіталу посилюється складністю оцінки результатів інтелектуаль-

ної діяльності. Підтвердженням цьому є відсутність єдино оптимальної методики його виміру. За підрахунками К. Свейбі станом на сьогодні (січень 2015 р.) нараховується 42 методи вимірювання вартості інтелектуального капіталу [11]. Характерними особливостями цих методів є те, що:

по-перше, вони мають різний об'єкт вимірювання. Так, деякі методи призначені для вимірювання вартості людського капіталу, інші – для нематеріальних активів, треті – для інтелектуального капіталу;

по-друге, більшість із них створювалася для вимірювання інтелектуального капіталу підприємства у вигляді річних звітів – доповнень до звичайних бухгалтерських звітів;

Відмінними рисами методів вимірювання інтелектуального капіталу є: 1) комплексність вимірювання (вимірювання вартості окремих елементів інтелектуального капіталу чи оцінювання інтелектуального капіталу в цілому) та 2) характер оцінки (монетарна, немонетарна). Зважаючи на вищезазначене, методи вимірювання інтелектуального капіталу вчені об'єднують у чотири основні групи [3, с. 60; 9, с. 60; 11]:

1. Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (DIC) (Intellectual Asset Valuation, Inclusive Valuation Methodology, HR Statement, The Value Explorer). Вартість інтелектуального капіталу компанії є інтегральною оцінкою вартості його складових в грошовому вимірі.

2. Методи ринкової капіталізації (MCM) (Tobin's q, Market-to-book Value, Invisible Balance Sheet, Investor assigned market value). Ґрунтуються на визначенні вартості інтелектуального капіталу як співвідношення «капіталізація – балансова вартість». Здебільшого цей показник розглядається як гудвіл.

3. Методи вимірювання інтелектуального капіталу за віддачею від активів (ROA) (VAIC, EVA, Calculated Intangible Value, Knowledge Capital Earnings). Вимірювання вартості інтелектуального капіталу відбувається шляхом порівняння середньої дохідності компанії до стягнення податків за певний період до матеріальних активів компанії з аналогічним показником для галузі в цілому.

4. Методи негрошового оцінювання інтелектуального капіталу (SC) (IC-Index, IC Rating, Balanced Score Card, Intangible Assets Monitor, Scandia Navigator). Ця група методів є аналогічною до першої групи (прямого вимірювання інтелектуального капіталу (DIC)), оскільки також передбачає оцінку кожної складової інтелектуального капіталу, на основі яких розраховується комплексний показник вартості інтелектуального капіталу. Основна відмінність цих груп методів полягає в характері оцінки: перша група (DIC) передбачає грошову оцінку вартості інтелектуального капіталу, тоді як методи групи SC вимірюють вартість інтелектуального капіталу без використання грошових вимірників.

Аналіз методів вимірювання вартості інтелектуального капіталу дозволяє виокремити їх спільні риси. Так, перша та четверта групи методів при вимірюванні вартості інтелектуального капіталу рухаються від часткового до загального – від оцінки кожної компоненти до інтелектуального капіталу загалом, що дозволяє прослідкувати тенденції розвитку кожної складової та ефективність структури інтелектуального капіталу. Схожості методів другої та третьої груп полягають у тому, що оцінюється загальний ефект, отриманий від функціонування інтелектуального капіталу, що дозволяє використовувати ці методи для вимірювання інтелектуального капіталу підприємства.

Характерною особливістю всіх методів вимірювання є їх недосконалість: так, кожна з груп методів має як свої переваги, так і недоліки. Переваги методів груп ROA та MCM полягають у тому, що вони дозволяють:

– оцінити зміну ринкової вартості акціонерного капіталу, у тому числі при об'єднанні компаній;

– порівнювати вартість інтелектуального капіталу компаній однієї галузі без додаткових витрат на пошук інформації;

– оцінити інтелектуальний капітал у зрозумілих для інвесторів одиницях виміру.

Основними обмеженнями використання методів цих груп є:

– неможливість вимірювання вартості кожної окремої компоненти інтелектуального капіталу;

– не враховується вплив на ринкову вартість компанії та рівень її доходності дія зовнішніх факторів, на які компанія не може прямо впливати (відсоткова ставка, ставка дисконтування, економічна криза тощо);

– неможливість вимірювання інтелектуального капіталу неприбуткових організацій;

– дані бухгалтерського обліку не точно відображають вартість нематеріальних активів компанії.

Перевагами іншої групи методів (DIS, SC) є можливість: 1) оцінювання та аналізу кожної складової інтелектуального капіталу та 2) вимірювання інтелектуального капіталу неприбуткових установ та організацій. Серед недоліків даної групи методів варто відзначити: 1) низький рівень стандартизованості та уніфікованості використовуваних показників (оскільки компанії можуть мати різну спеціалізацію), що потребує розробки системи показників індивідуально для кожної окремої фірми; 2) велика кількість показників, що ускладнює процедуру вимірювання вартості інтелектуального капіталу; 3) суб'єктивізм при оцінюванні вибраних параметрів.

Найпоширенішими методами вимірювання вартості інтелектуального капіталу вважаються: Scandia Navigator, Intangible Assets Monitor,

коефіцієнт Тобіна, IC Rating, BSC та інші. Схожість цих методів полягає в тому, що вони розроблялися для оцінки інтелектуального капіталу певного підприємства. Для довідки: Л. Едвінсон очолював креативну групу шведської страхової компанії «Scandia», Д. Нортон був президентом консалтингової фірми «Renaissance Solutions», Е. Брукінг десять років (з 1990 р.) працювала на посаді головного виконавчого директора компанії «The Technology Broker», Т. Стюарт є директором відділу Маркетингу і Знань у глобальній американській консалтинговій компанії «Booz & Company».

Найвідомішою методикою вимірювання вартості інтелектуального капіталу у світовій практиці вважають методику шведської страхової компанії «Skandia», яка починаючи з 1994 р. щорічно публікувала доповнення до річного фінансового звіту під назвою «Visualizing Intellectual Capital in Scandia». Методика оцінки інтелектуального капіталу «Scandia Navigator» містить 73 традиційні та 91 новий індикатор, які включають абсолютні показники, грошові показники і, навіть, результати опитувань. Таким чином, модель «Skandia Navigator» належить до методів негрошової оцінки вартості інтелектуального капіталу і розглядає інтелектуальний капітал фірми з позиції «створення вартості», що дозволяє деяким вченим розглядати дану методику не з позиції вимірювання вартості інтелектуального капіталу, а як інструмент управління ним.

Зауважимо, що дослідження ступеня формування та розвитку інтелектуального капіталу здійснюють не лише окремі компанії. Так, однією з перших професійних організацій, яка розпочала роботу над відображенням компонент інтелектуального капіталу в базових звітних фінансових документах був Американський інститут сертифікованих публічних бухгалтерів (AICPA). Головною причиною досліджень організації було невдоволення інвесторів та кредиторів інформацією з фінансової звітності підприємств.

Іншою організацією, яка вивчала питання вимірювання вартості інтелектуального капіталу була Європейська комісія із дослідження інтелектуального капіталу і конкурентних переваг. За її ініціативою були започатковані такі дослідницькі проекти: METRIUM (Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management) та MAGIC (Measuring and Accounting Intellectual Capital). Метою останніх є розробка методик вимірювання вартості інтелектуального капіталу, дослідження його ролі в процесах добробуту суспільства та розробка моделей ефективного управління ним [10].

Подібні програми здійснюються також й на урядовому рівні. Так, уряд Данії ще в 1997 році розпочав проект з вивчення інноваційних процесів та управління людськими ресурсами, що дозволило виявити наявність суттєвого зв'язку між даними процесами та середньостроковою фінансовою ефективністю компанії [1, с. 110].

Зазначимо, що більшість розроблених методик є складними для реалізації і потребують опрацювання значного обсягу інформації. Для прикладу: карта інтелектуального капіталу, що дозволяє виміряти інтелектуальний капітал підприємства, містить 192 показники, згруповані за 33 критеріями з виокремленням кожної компоненти інтелектуального капіталу [11]. Тому вважаємо за потрібне зосередити свою увагу на розробці достатньо простої методики вимірювання вартості інтелектуального капіталу на рівні національної економіки, враховуючи при цьому всі його особливості.

Таблиця 1

Показники для поелементного оцінювання інтелектуального капіталу

Структурні елементи інтелектуального капіталу	Можливі показники поелементного оцінювання інтелектуального капіталу
Людський капітал	– частка зайнятих в області технологій і наукомістких секторах на національному рівні, % до робочої сили; – частка працівників, які підвищували кваліфікацію, % до загальної кількості зайнятих; – кількість випускників математики, науки і техніки на 1000 осіб населення у віці 20-29 років, осіб; – загальні витрати на освіту на одного учня/студента, дол. США; – щорічні витрати на охорону здоров'я на душу населення, дол. США
Структурний капітал	– частка підприємств, що впроваджують інновації, % до загальної кількості підприємств; – кількість поданих заявок на одержання охоронних документів за процедурою PTC на 1 млн населення, шт. – витрати на науку, % до ВВП; – частка експорту високотехнологічної продукції, % до загальної суми експорту
Клієнтський капітал	– індекс сили захисту інвесторів; – індекс впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток нових технологій у країні
Соціальний капітал	– індекс довіри суспільства до політиків; – кількість користувачів мобільними телефонами на 100 осіб населення, осіб; – кількість користувачів стаціонарними телефонами на 100 осіб населення, осіб; – частка Інтернет-користувачів, % до загальної кількості населення; – швидкість передачі інформації, Кб/с на одного користувача

Розробка власної методики оцінювання інтелектуального капіталу потребує з'ясування основних припущення, що будуть використовуватись у дослідженні:

– інтегральні показники оцінювання повинні відображати всі елементи інтелектуального капіталу, що достатньо розкривають його структуру та на даному етапі дослідження є загальноприйнятими – людський, структурний, клієнтський та соціальний капітали;

– при оцінюванні вартості інтелектуального капіталу потрібно враховувати всі його специфічні особливості, звертаючи особливу увагу на таку властивість інтелектуального капіталу як неадитивність (мультиплікативність) – вартість цілісної одиниці не дорівнює сумі її частин;

– інтелектуальний капітал потрібно розглядати як динамічну систему, здатну до саморозвитку та розвитку економічної системи загалом.

Складність структури інтелектуального капіталу вимагає виокремлення показників для оцінки кожної його складової (компоненти). Розглянемо матрицю показників для вимірювання інтелектуального капіталу на макроекономічному рівні (табл. 1).

Вибір даних показників обумовлюється:

– творцем нових знань виступає людина – творча особистість, яка постійно удосконалює свої знання, вміння та навички. Здатність генерувати суспільно корисні знання особливо притаманна зайнятим у наукомістких секторах;

– можливість створювати новації та інновації великою мірою залежить від належного матеріально-технічного та фінансового забезпечення, ступеня розвиненості соціальних взаємозв'язків у суспільстві;

– бажання здобувати та використовувати знання залежить від рівня культури населення, зокрема інноваційної, системи пануючих у суспільстві цінностей, що відображається на попиті економічних суб'єктів на інноваційний продукт та інноваційну продукцію;

– поширення знань, вмінь та навичок, а також встановлення соціальних взаємозв'язків певною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури, зокрема інформаційно-технічної.

Зважаючи на те, що для оцінювання інтелектуального капіталу було обрано метод багатовимірної середньої, що схожий до методів групи SC, то алгоритм оцінювання може бути таким:

1) відбір показників для оцінювання інтелектуального капіталу по кожній окремій компоненті (табл. 1);

2) нормування відібраних показників. Прийом нормування застосовується з метою забезпечення співвідносності показників, які використовуються при оцінюванні структурних компонент інтелектуального капіталу та узагальнюючого показника комплексного оцінювання інтелектуального капіталу.

Для нормування показників будемо використовувати формулу (1.1)

$$\textit{Нормалізоване значення показника} = \frac{\textit{фактичне значення} - \textit{мінімальне значення}}{\textit{максимальне значення} - \textit{мінімальне значення}}, \quad (1.1)$$

3) розрахунок значення кожної ознаки Z_i кожної X_i величини сукупності до її середнього значення $\overline{X}$ за формулами (1.2-1.5), де X_i – значення кожної ознаки i-ої одиниці сукупності; $\overline{X}$ – її середнє значення.

$$Z_{H_1} = \frac{X_{H_1}}{\overline{X}_{H_1}} \quad (1.2)$$

$$Z_{ST_1} = \frac{X_{ST_1}}{\overline{X}_{ST_1}} \quad (1.3)$$

$$Z_{KL_1} = \frac{X_{KL_1}}{\overline{X}_{KL_1}} \quad (1.4)$$

$$Z_{SC_1} = \frac{X_{SC_1}}{\overline{X}_{SC_1}} \quad (1.5)$$

4) розрахунок узагальнюючих показників по кожній складовій інтелектуального капіталу як середньої арифметичної кожної ознаки (формули 1.6-1.9);

$$Z_H = \frac{\left(Z_{H_1} + Z_{H_2} + \ldots + Z_{H_N}\right)}{N} \quad (1.6)$$

$$Z_{ST} = \frac{\left(Z_{ST_1} + Z_{ST_2} + \ldots + Z_{ST_N}\right)}{N} \quad (1.7)$$

$$Z_{KL} = \frac{\left(Z_{KL_1} + Z_{KL_2} + \ldots + Z_{KL_N}\right)}{N} \quad (1.8)$$

$$Z_{SC} = \frac{\left(Z_{SC_1} + Z_{SC_2} + \ldots + Z_{SC_N}\right)}{N} \quad (1.9)$$

5) розрахунок інтегрального показника для оцінювання інтелектуального капіталу як середньої геометричної узагальнюючих показників оцінювання кожної його структурної компоненти (формула 1.10).

$$Z_{IK} = \sqrt[4]{Z_H \times Z_{ST} \times Z_{KL} \times Z_{SC}}. \quad (1.10)$$

Використовуючи запропоновану методику вимірювання вартості інтелектуального капіталу на рівні національної економіки, обчислимо інтелектуальний капітал України та інших країн-членів Європейського Союзу (табл. 2).

З таблиці 3 видно, що країнами-лідерами за рівнем розвитку інтелектуального капіталу в 2012 р. серед досліджуваних є Швеція, Данія та Фінляндія. Основною причиною останнього є високий рівень розвитку кожної компоненти інтелектуального капіталу, особливо це стосується людського та структурного капіталів, що проявляється у високих частках працівників, які щорічно підвищують кваліфікацію, зайнятих у сфері технологій та науковомістких секторах, високій частці експорту високотехнологічної продукції, найвищих серед досліджуваних країн витратах на освіту, науку та охорону здоров'я тощо. Менш розвинений інтелектуальний капітал у Великобританії, Ірландії, Нідерландах, Німеччині та Франції.

Таблиця 2

Вихідні дані для оцінювання інтелектуального капіталу України та деяких країн ЄС у 2012 році за запропонованою методикою [2; 5; 6; 7; 8]

	Данія	Німеччина	Ірландія	Нідерланди	Фінляндія	Швеція	Велико-британія	Італія	Франція	Україна
Людський капітал										
Частка працівників, які підвищували кваліфікацію, % до заг. кількості зайнятих	31,4	7,8	7,3	17,4	24,9	28,1	16,1	6,2	17,7	11,5
Частка зайнятих в області технологій і наукомістких секторах на національному рівні, % до ЕАН	40	36,9	28,4	37,2	36,1	38,5	33,9	27,5	33,6	13
Кількість випускників з математики, науки і техніки (на 1000 населення у віці 20-29 років), ос.	16,5	14,8	20,1	9,4	24,2	14	18,7	12,8	21,5	3,1
Загальні витрати на освіту на одного учня/студента, дол. США	9665,1	8042,1	6023,1	8590,5	7716	8571,2	7913,6	6107,1	7367,9	1127,7
Щорічні витрати на охорону здоров'я на душу населення, дол. США	4448,2	4494,7	3699,5	5098,9	3497,5	3924,8	3405,5	3071,1	4117,9	489,9
Структурний капітал										
Частка підприємств, що впроваджують інновації, % до заг. кількості підприємств	54,74	79,28	59,54	56,72	56,23	59,58	44,29	56,3	53,48	17,4
Кількість поданих заявок на одержання охоронних документів за процедурою PTC на 1 млн населення, шт.	203,3	214,6	79,4	184,7	283,8	302,7	90,6	51,6	109,2	2,9
Витрати на науку, % до ВВП	2,98	2,98	1,72	2,16	3,55	3,41	1,72	1,27	2,29	0,75
Частка експорту високотехнологічної продукції, % до заг. суми експорту	14	16	23	20	9	13	22	7	25	6
Клієнтський капітал										
Індекс сили захисту інвесторів	6,3	5	8,3	4,7	5,7	6,3	8	6	5,3	4,7
Індекс впливу прямих іноземних інвестиції на розвиток нових технології в країні	4,7	4,8	6,3	5,0	4,4	5,0	5,2	3,7	4,6	3,6
Соціальний капітал										
Індекс довіри суспільства до політиків	4,5	4,4	3,9	5,3	5,5	5,6	4,2	1,8	3,6	2,2
Кількість користувачів мобільними телефонами на 100 осіб населення, ос.	118	131,3	107,1	117,5	172,5	122,6	130,8	159,5	98,1	132,1
Кількість користувачів стаціонарними телефонами на 100 осіб населення, ос.	43,5	61,8	43,8	42,4	16,5	45,5	52,6	35,5	61,9	27,1
Частка інтернет-користувачів, % до заг. кількості населення	93	84	79	93	91	94	87	58	83	33,7
Швидкість передачі інформації, К/с на одного користувача	175	75,5	97	172,9	159,5	279,8	188,9	76,2	84,6	14,3

Таблиця 3

Індекс інтелектуального капіталу в Україні та країнах Європи в 2012 році

	Данія	Німеччина	Ірландія	Нідерланди	Фінляндія	Швеція	Великобританія	Італія	Франція	Україна
Людський капітал	1,42	0,99	0,87	1,09	1,3	1,25	1,07	0,7	1,16	0,15
Структурний капітал	1,16	1,38	0,96	1,13	1,3	1,4	0,86	0,58	1,08	0,14
Клієнтський капітал	1,02	0,9	1,72	0,92	0,87	1,11	1,36	0,7	0,88	0,52
Соціальний капітал	1,11	1,04	0,9	1,16	1,12	1,37	1,16	0,71	0,93	0,5
Узагальнююча оцінка (інтегральний показник)	***1,17***	***1,06***	***1,07***	***1,07***	***1,13***	***1,28***	***1,1***	***0,67***	***1,01***	***0,27***

Країнами аутсайдерами за ступенем розвитку інтелектуального капіталу є Італія та Україна.

Висновки. Отже, критичний аналіз методів вимірювання вартості інтелектуального капіталу дозволив розробити власну систему показників та методику вимірювання його вартості на рівні національної економіки, що дало змогу проаналізувати рівень інтелектуалізації економіки України та деяких країн-членів Європейського Союзу. Звідси, випливає питання залежності між рівнем інтелектуалізації економіки країни та рівнем її інноваційного розвитку, що і стане предметом наших подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дерун І.А. Проблеми оцінювання інтелектуального капіталу та його відображення у фінансовій звітності / І.А. Дерун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 103-113.
2. Европейская база данных ЗДВ (HFA-DB) Европейское региональное бюро Всемирной организации здравоохранения. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.euro.who.int/hfadb/shell_ru.html. – Заголовок з екрану (27.07.2014).
3. Курило Л.І. Проблеми оцінки інтелектуального капіталу в аграрній сфері / Л.І. Курило // Науковий вісник академії муніципального управління. – № 9. – Вип. 7, 2009. – С. 56-66.
4. Ляшенко Н.Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/151.pdf.
5. Офіційний сайт World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/en/.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
7. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/.
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/.
9. Радіонова І.Ф., Усик В.І. Інтелектуальний та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ // Актуальні проблми економіки. – № 10(124), 2011. – С. 56-66.
10. European Commission work on Intangible Assets. [Electronic recourse] – Available at: http://www.ll-a.fr/intangibles/ec_work.htm.
11. Methods for Measuring Intangible Assets. [Electronic recourse] – Available at: http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm.

УДК 330.342

Феофанов Л.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Запорізької державної інженерної академії

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

MOTIVATION AS A FACTOR OF PRODUCTION EFFICIENCY IN THE CONTEXT OF ECONOMY AND SOCIETY TRANSFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовані погляди закордонних теоретиків-економістів на проблему трансформації радянської економіки й суспільства. Встановлено, що головною проблемою радянської економіки була відсутність потрібної мотивації та слабка здатність до самоорганізації. Усі підприємства та установи знаходилися під повним контролем влади, не залишаючи для індивіда достатніх стимулів для саморозвитку, через що не працював головний ринковий механізм – здатність до саморегулювання.

Ключові слова: регульована економіка, індустріальне суспільство, постіндустріальне суспільство, самоорганізація, конвергенція.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы взгляды зарубежных теоретиков-экономистов на проблему трансформации советской экономики и общества. Установлено, что главной проблемой советской экономики было отсутствие нужной мотивации и слабая способность к самоорганизации. Все предприятия и учреждения находились под полным контролем власти, не оставляя для индивида достаточных стимулов для саморазвития, из-за чего не работал главный рыночный механизм – способность к саморегулированию.

Ключевые слова: регулируемая экономика, индустриальное общество, постиндустриальное общество, самоорганизация, конвергенция.

ANNOTATION

In article views of foreign theorists-economists of a problem of transformation of the Soviet economy and society are analysed. It is established that absence of the necessary motivation and weak ability to self-organization was the main problem of the Soviet economy. All enterprises and organizations were under complete control of the state, without leaving for the individual of sufficient incentives for self-development because of what the main market mechanism – ability to self-regulation didn't work.

Keywords: regulate economy, industrial society, post-industrial society, self-organization, convergence.

Постановка проблеми. Проблема побудови ефективної ринкової економічної системи на теренах незалежної України не втрачає своєї актуальності навіть після 23 років зі дня отримання незалежності. Більш того, актуальність цієї проблеми лише зростає разом із прийняттям доленосного рішення про євроінтеграційний напрям економічного розвитку.

Розуміння закономірностей економічного розвитку, взаємозв'язок процесів розвитку з інституціональною структурою суспільства є важливою умовою розробки ефективної економічної політики держави. Багатий матеріал для виявлення закономірностей розвитку, визначення його ключових факторів дає вивчення історії господарського життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна система Радянського Союзу мала ряд істотних особливостей. Багато зарубіжних економістів намагалися дати їй узагальнену характеристику та спрогнозувати її майбутнє, а саме: Л. Мізес, Ф. Хайєк, В. Ойкен, У. Ростоу, Г. Гросманн, Дж. Гелбрейт, Д. Белл, Я. Тінберген й ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дуже важливим є питання подолання недоліків, властивих командно-адміністративній економічній системі, яка панувала в нашій країні за часів СРСР.

Постановка завдання. Автор робить спробу проаналізувати та узагальнити погляди зарубіжних економістів-теоретиків на розвиток економіки та суспільства СРСР.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними рисами господарської системи СРСР були державна власність практично на всі матеріальні ресурси, монополізація й бюрократизація економіки в специфічних формах, централізоване економічне планування як основа господарського механізму. Господарський механізм адміністративно-командної системи передбачав, по-перше, безпосереднє управління всіма підприємствами з єдиного центру, що зводило нанівець самостійність господарюючих суб'єктів. По-друге, держава повністю контролювала виробництво й розподіл продукції, у результаті чого виключалися вільні ринкові взаємозв'язки між окремими господарствами. По-третє, державний апарат керував господарською діяльністю за допомогою переважно адміністративно-розпорядницьких методів, що підривало матеріальну зацікавленість у результатах праці.

З моменту виникнення соціалістичної держави серед економістів велися дискусії про можливості існування планового господарства в тривалій перспективі. Австрійські теоретики Л. Мізес і Ф. Хайєк [1, с. 108] були впевнені в нежиттєздатності цієї системи, вони були прихильниками теорії «логічної й практичної нездійсненності соціалізму». Зокрема, Л. Мізес думав, що централізовано встановлювані ціни

унеможливлюють досягнення економічної рівноваги. Ціна перестає виконувати роль регулятора ефективного розподілу ресурсів, тобто зникає основа для вибору найбільш ефективного використання факторів виробництва, капіталу й праці. Регульована економіка створює можливості для сваволі чиновників. Сваволя неминуча, тому що навіть при абсолютній чесності, освіченості й благих намірах чиновники не мають у своєму розпорядженні які-небудь надійні інструменти, що дають змогу правильно визначити напрями розвитку. Планове господарство може протриматися відносно довго, лише наслідуючи те, що виробляється за його межами, і неминуче запізнюючись при цьому. Повсюдне утвердження соціалізму означало б його швидку катастрофу.

Деякі західні економісти (В. Ойкен, К. Тальхейм) доводили, що в соціалістичній економіці відсутній внутрішній імпульс розвитку, оскільки виробничі відносини в ній заміняються технічними зв'язками й позаекономічними відносинами управління [2]. Однак, на наш погляд, це твердження хибне. Оскільки джерелом розвитку є суперечності, то варто було б визнати, що такі при соціалізмі відсутні. Оскільки суперечності між безмежними потребами й обмеженими ресурсами наявні в будь-якій економічній системі, то й кожна з них має джерело розвитку. Найбільш слушною нам представляється точка зору Й. Шумпетера, Я. Тінбергена, Е. Хеймана та ін., які ототожнюють економічні закони із психологічними, що однаково виявляються в будь-якій економічній системі.

Суперечки про ефективність і життєздатність централізовано планованої економіки велися аж до Другої світової війни. У роки війни й післявоєнного відновлення система показала свою здатність вирішувати в надзвичайних умовах складні завдання, однак із середини 1950-х рр. радянська економіка стала втрачати динамізм розвитку. У середині 1960-х рр. у СРСР були розпочаті серйозні спроби проведення економічних реформ, які стали показником внутрішньої еволюції соціально-економічного устрою країни, однак напрями цієї еволюції були невідомі. Тому реформи радянської економіки викликали дискусію серед західних економістів про характер розвитку радянської економіки. Методологічну основу цих суперечок становили теорії зміни стадій економічного зростання.

У другій половині XX ст. виникло безліч концепцій, що відображали трансформації економічних і соціальних структур, у центрі яких стояла ідея науково-технічної революції.

Так, найбільш використовуваним у західних підручниках є підхід, коли виділяють:

1) традиційне суспільство (докапіталістичне);

2) капіталістичне суспільство (включає ранню, перехідну форму індустріального суспільства, що зародилася в XVII-XVIII ст. у Західній Європі, а також індустріальне суспільство, починаючи із середини XIX ст.);

3) постіндустріальне суспільство (з 60-х рр. XX ст.).

Таким чином, людство проходить ніби три «хвилі» цивілізації. У традиційному суспільстві переважало сільське господарство, в індустріальному – промисловість, у постіндустріальному – сфера послуг, в якій визначальну роль відіграє інформація. Інформація в сучасному суспільстві стала фактором, що впливає на весь його розвиток.

Термін «індустріальне суспільство» з'явився у філософській літературі завдяки основоположникам соціології – О. Конту й Г. Спенсеру. Поняття «постіндустріальне суспільство» ввів у науковий обіг сучасний американський учений Д. Белл [3]. Відмінність індустріального й постіндустріального суспільств, на думку Д. Белла, полягає в тому, що «осьовим інститутом» індустріального суспільства є приватна власність, а постіндустріального суспільства – творче знання.

До теорій трансформації належить і широко відома концепція У. Ростоу [4], що знайшла багатьох прихильників і названа ним «теорією стадій економічного зростання». Теорія містить аналіз розвитку в Новий і Новітній час, здійснюваний на основі «методу стадій» – виділення етапів господарського зростання суспільства. У. Ростоу виділяє п'ять «стадій» у розвитку суспільства:

1) традиційне суспільство;

2) стадія створення передумов для підйому;

3) стадія зрушення;

4) стадія зростання;

5) період високого рівня масового споживання.

У традиційному суспільстві існує межа зростання вироблення продукції на душу населення, у сучасному суспільстві такої межі немає. Традиційне суспільство, обмежене рівнем розвитку науки й технології, визначається У. Ростоу як перша стадія зростання. Друга стадія, перехідна від традиційного суспільства до сучасного, розглядається як період створення передумов для підйому виробництва. Суспільство в процесі переходу – це період, коли створюються умови для «зрушення», тобто нагромаджуються умови, необхідні для переходу до індустріальної цивілізації. Період (стадія) зрушення – це період промислової революції, що була пов'язана зі зміною методів виробництва. Стадія зростання – «це стадія, коли економіка демонструє, що в неї є технічні й підприємницькі можливості виробляти, якщо не все, то майже все, що вона воліє виробити» [6, с. 25]. Період просування суспільства від початкової стадії до «стану зрілості» триває, на думку У. Ростоу, 60 років. П'ята стадія характеризується високим рівнем масового споживання. У цей період ведучими стають галузі, що виробляють товари масового споживання й послуги, виникає особливий тип державної політики, що одержав назву держава суспільного добробуту.

Теорія стадій економічного зростання дуже близька розподілу всесвітньої історії на традиційне, індустріальне й постіндустріальне суспільство. Одна із причин цього полягає в тому, що в основу періодизації покладений розвиток знарядь праці. У. Ростоу пояснює, що в підсумку, розходження між традиційним і сучасним суспільством полягає в тому, що рівень капіталовкладень у традиційному суспільстві є низьким відносно приросту населення.

Прихильники теорії індустріального суспільства намагалися знайти відповідь на питання: чи здатна економіка радянського типу пристосуватися до глобальних змін, що відбуваються, і відповідним чином трансформуватися? Думки теоретиків розділилися. Ті з них, хто був схильний вважати, що розвиток радянської економіки йде в руслі всесвітньої господарської еволюції, розробили теорію конвергенції. Прихильники цієї концепції вбачали в суспільному розвитку сучасної епохи переважну тенденцію до зближення двох соціальних систем – капіталізму й соціалізму з їх наступним синтезом у «змішаному суспільстві», що поєднує позитивні риси й властивості кожної з них [3, с. 89]. Ця тенденція обґрунтовувалася об'єктивними процесами інтернаціоналізації економічної й культурної діяльності в сучасну епоху, всесвітнім характером науково-технічної революції, необхідністю спільного рішення глобальних проблем, що зачіпають рівною мірою все людство. Теорію конвергенції розробляли П. Сорокін, Дж. Гелбрейт, У. Ростоу, Ж. Фурастьє, Я. Тінберген та інші.

Так, Р. Арон, Ж. Фурастьє, А. Лалеф вважали, що не існує принципової відмінності між радянським і західним суспільствами. Існує два різновиди того самого прогресивного індустріального суспільства.

Дотримуючись цієї позиції, німецький економіст Е. Бетхер висунув концепцію двох фаз індустріального зростання. Відповідно до цієї концепції, трансформація економіки, як на Заході, так і на Сході зумовлена вичерпанням можливості екстенсивного зростання, що, насамперед, пов'язане з дефіцитом трудових ресурсів. Необхідність переходу у фазу інтенсивного зростання потребує змін у системі матеріального стимулювання. Для економіки радянського типу це означає залучення в практику управління інструментів ринку, зокрема, перехід на ринкові принципи ціноутворення. Таким чином, радянська економіка змушена буде наближатися до капіталістичного ринку. Однак, залишаючись централізовано-керованою, вона буде ставати все більш суперечливою й неефективною.

Голландський економіст Я. Тінберген припустив, що в сучасних умовах може існувати єдина раціональна господарська система, що поєднує елементи плану й ринку, економічних і соціальних критеріїв. До цієї оптимальної моделі й рухаються економічні системи як західних, так і східних країн. «Тому що цілі соціальної й економічної політики Заходу й Сходу все більше зближуються, а серед багатьох мислимих структур лише одна є оптимальною, обидві структури поступово розвиваються в напрямі до цього оптимуму» [5, с. 436]. Силою, що спонукає до руху в бік все більшої раціоналізації, є наука, роль якої в суспільстві неухильно зростає.

Дж. Гелбрейт вважав [7, с. 456], що зближення двох економічних систем зумовлено об'єктивними вимогами до організації сучасного виробництва у вигляді великих господарських комплексів, що діють планомірно й погоджують свої плани один з одним. Промислове виробництво у фірмах-гігантах контролює група адміністраторів і фахівців, так звана техноструктура, що потім приходить до влади й у суспільстві в цілому. Технократи не прагнуть до рішення соціальних проблем, а орієнтуються на зміцнення своїх позицій шляхом розширення випуску все більш складної продукції, в основному військового призначення. Тому група адміністраторів і фахівців, що перебуває у влади, зацікавлена в збільшенні державного бюджету й гонці озброєнь. У підсумку радянська економіка втрачає свою соціальну спрямованість і стає різновидом сучасної технократичної системи з усіма її суперечностями й соціальними конфліктами.

Таким чином, автори теорій конвергенції дійшли загального висновку, що в міру зміцнення міжнародних зв'язків і розширення економічної інтеграції подібність двох систем буде збільшуватися. Однак, розходження моделей повністю не зникне. У. Ростоу й Д. Белл вважали, що ці розходження можуть навіть підсилюватися в тій мірі, якій господарська система залежить від політичних і ідеологічних факторів.

Критики теорії конвергенції не поділяли цих висновків. Наприклад, західнонімецький радянолог Г. Вагнер вважав, що «конвергенція в змісті руху до єдиної, однозначно обумовленої оптимальної системи не вимальовується як основна течія історичного процесу» [5, с. 437].

Висновки. На наш погляд, головною проблемою радянської економіки була відсутність потрібної мотивації та слабка здатність до самоорганізації. Всі підприємства та установи знаходилися під повним контролем влади, не залишаючи для індивіда достатніх стимулів для саморозвитку, через що не працював головний ринковий механізм – здатність до саморегулювання. Інститути, що забезпечують саморегулювання економіки, не створені й після 23 років незалежності України, незважаючи на високий рівень відкритості економіки країни й скорочення втручання держави в економіку. Таким чином, не подолання проблем, які беруть початок у радянській економічній системі, стає на заваді євроінтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Фридрих Август фон Хайек – М.: Новости, 1992. – 302 с.
2. Лобунець О. Критика буржуазних поглядів на механізм функціонування соціалістичної економіки / О. Лобунець, З. Калініченко // Економіка Радянської України. – 1976. – № 11. – С. 38-46.
3. Bell D. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting / D. Bell – New York: Basic Books, 1990. – 616 p.
4. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto / W.W. Rostow – New York: Cambrige Univercity Press, 1991. – 274 p.
5. История экономических учений: (современный етап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 733 с.
6. Щекин Г.В. Социальная философия истории (теория социального развития): Монография / Г.В. Щекин – К.: МАУП, – 1996. – 152 с.
7. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт – М.: «Транзиткнига», 2004. – 602 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

УДК 330,1;334

Ярмак О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

INTELLECTUAL SERVICES: PRODUCTION FUNCTION PECULIARITIES

АНОТАЦІЯ

Розкрито особливості процесу продукування інтелектуальних послуг, що базується на інвестиціях людського і структурного капіталів фірми. Обґрунтовано необхідність урахування при аналізі виробничої функції в сфері інтелектуальних послуг факторної ролі інтелектуального капіталу фірми. Розкрито особливості інтелектуальної праці як форми інвестування людського капіталу фірми у виробництво інтелектуальних послуг.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, інтелектуальний капітал, інтелектуальна праця, інтелектуальні інвестиції, структурний і людський капітали фірми.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты особенности процесса продуцирования интеллектуальных услуг, базирующегося на инвестициях человеческого и структурного капиталов фирмы. Обоснована необходимость учета при анализе производственной функции в сфере интеллектуальных услуг факторной роли интеллектуального капитала фирмы. Раскрыты особенности интеллектуального труда как формы инвестирования человеческого капитала фирмы в производство интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, интеллектуальный капитал, интеллектуальный труд, интеллектуальные инвестиции, структурный и человеческий капиталы фирмы.

ANNOTATION

Peculiarities of the intellectual service production based on investments of human and structural capital of a firm have been considered. The necessity to consider the factoring role of the firm intellectual capital in the process of production function analysis in the field of intellectual services has been substantiated. The specificity of intellectual functioning as a form of the firm human capital investing in the intellectual service production is researched.

Keywords: intellectual services, intellectual capital, intellectual work, intellectual investments, structural and human capital of a firm.

Постановка проблеми. В умовах економіки знань інтелектуальні послуги набувають ролі одного із пріоритетних ресурсів соціально-економічного розвитку. Це суттєво актуалізує дослідження змісту та чинників продукування інтелектуальних послуг, його ефективної організації на рівні фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти функціонування підприємств, що надають інтелектуальні послуги, аналізуються багатьма науковцями, серед яких: С. Гавриш, О. Марченко [1; 2], інтелектуальні інвестиції досліджують В. Бугас, А. Годяцька, О. Довгаль, І. Карпунь, І. Ленцов, Т. Логутова [3-6]. Але роль інтелектуальних інвестицій у продукуванні інтелектуальних послуг поки ще не отримала належного рівня обґрунтування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною залишається проблема трактування змісту та форм інвестування структурного і людського капіталів фірми у виробництво інтелектуальних послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття особливостей виробничої функції послугової діяльності на основі обґрунтування інвестиційної ролі в продукуванні інтелектуальних послуг складових інтелектуального капіталу фірми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорії «інтелектуальні послуги», «інтелектуальні ресурси», «інтелектуальний продукт» є взаємопов'язаними. Інтелектуальні послуги – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання і інформацію, виступають фактором нагромадження та реалізації у виробничій та інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалів суспільства.

Інтелектуальні ресурси є сукупністю явних і неявних знань, а також їх носіїв, які виступають факторами соціально-економічного розвитку. Взаємозв'язок інтелектуальних ресурсів і інтелектуальних послуг знаходить свій прояв у такому: по-перше, інтелектуальні послуги сприяють нагромадженню і розвитку фірмово-специфічного людського і структурного капіталів як складових інтелектуального капіталу фірми [7]. Тому, інтелектуальні послуги в цілому виступають фактором формування інтелектуальних ресурсів (інтелектуального капіталу) фірми. По-друге, інтелектуальні послуги, що використовуються фірмами в процесі їх виробничої, інноваційної та ринкової діяльності, є інтелектуальними ресурсами бізнесу, оскільки використання спеціальних знань і інформації, що становлять їх зміст, забезпечує ефективне здійснення бізнес-процесів.

Інтелектуальний продукт – це «результати інтелектуальної, розумової, духовної і творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [8, с. 672]. Інтелектуальні послуги є формою інтелектуального продукту сфери послуг.

Надання інтелектуальних послуг є процесом продукування інтелектуального продукту на

базі використання інтелектуальних ресурсів послугової діяльності, які набувають форми інтелектуального капіталу підприємства, у складі якого – людський і структурний капітали. При цьому, використання структурного і людського капіталів здійснюється в процесі інтелектуальної праці персоналу фірми, який надає інтелектуальні послуги.

Виходячи з цього, виробничу функцію з двома перемінними ресурсами (капіталом і працею) відносно фірми, що надає інтелектуальні послуги, можна представити такою формулою:

QIS = f (SC,IL), де

QIS – обсяг наданих інтелектуальних послуг;

SC – структурний капітал фірми;

IL – інтелектуальна праця як форма вкладення фірмово-специфічного людського капіталу в продукування інтелектуальних послуг.

Обсяг виробництва інтелектуальних послуг залежить від кількості, якості і комбінації (технології) структурного капіталу фірми і інтелектуальної праці. Треба підкреслити, що, звичайно, у виробництві інтелектуальних послуг певну роль відіграють також фізичний капітал фірми і ті її трудові ресурси, які не є задіяними в інтелектуальному процесі, але формула, що пропонується, відображає пріоритетну роль структурного капіталу і інтелектуальній праці.

Стосовно структурного капіталу фірми як інтелектуального ресурсу, то з одного боку, його формування здійснюється на базі інтелектуальних інвестицій – вкладень у знання, які є змістом інтелектуального продукту (послуги), що набуває різних форм, у тому числі об'єктів інтелектуальної власності, комерціалізується та є інвестиційним інтелектуальним товаром (послугою), об'єктом ринку інвестиційних ресурсів. Коли підприємець купує патенти, ліцензії на винаходи, корисні моделі та інші об'єкти промислової власності, платить за науково-технічні, консалтингові, освітні, інформаційні послуги, програми, методики та ін., то він набуває інвестиційні інтелектуальні товари, використання яких у виробничій чи інноваційній діяльності забезпечить у майбутньому отримання доходу. Отже, витрати підприємця на інвестиційні інтелектуальні товари, що є складовими структурного капіталу фірми – це інтелектуальні інвестиції. З іншого боку, вкладення елементів структурного капіталу в продукування інтелектуальних послуг також є інтелектуальною інвестицією. Ці інвестиції здійснюються в процесі використання при продукуванні інтелектуальних послуг об'єктів права промислової вартості, методик, ноу-хау, інформаційних ресурсів та ін., що належать фірмі.

Коли підприємець вкладає кошти в освіту, охорону здоров'я працівників, то ці вкладення також є інтелектуальними інвестиціями, оскільки виступають ресурсом накопичення людського капіталу фірми, використання якого забезпечить зростання вартості. Але, на відміну від інвестицій структурного капіталу, вкладення людського капіталу, відносно якого фірма є не власником, а користувачем, у продукування інтелектуальних послуг здійснюються в процесі інтелектуальної праці працівників і фахівців знань, від оптимальності організації якої зале-

Рис. 1. Інтелектуальні інвестиції в продукування інтелектуальних послуг

жить ефективність цих інтелектуальних інвестицій. Головні категорії, що розкривають зміст процесу інвестування інтелектуального капіталу фірми в продукування інтелектуальних послуг відображено на рисунку 1.

Інвестування людського капіталу фірми здійснюється в процесі інтелектуальної праці її робітників, змісту і організації якої властиві певні особливості.

1. Високий рівень знаннє- і працемісткості процесу надання інтелектуальних послуг. Пріоритетна роль трудових ресурсів у процесі надання інтелектуальних послуг обумовлює, по-перше, значну працемісткість послугової діяльності. По-друге, оскільки працівник виступає носієм спеціальних знань, що становлять ресурсну основу надання інтелектуальних послуг, його трудова діяльність характеризується високим рівнем знаннємісткості. Саме професіонал чи фахівець, який володіє певними знаннями, досвідом, професійними навичками, здійснює обслуговування споживача інтелектуальних послуг, забезпечує його певними вигодами, що виступають результатом процесу обслуговування. Тому, організація і мотивація інтелектуальної праці є найважливішими факторами ефективності інтелектуальних послуг.

2. Комплексний характер. Комплексність як відмітна ознака діяльності з надання інтелектуальних послуг знаходить своє відображення у поділі останніх на базові і додаткові, супутні. Надаючи базову інтелектуальну послугу, фахівець, як правило, повинен робити ще низку додаткових послуг. Отже, інтелектуальна праця спрямована на створення комплексу інтелектуальних послуг, що включає базову і супутні послуги, до яких належать інформація, консультація, прийняття замовлення, зберігання, урахування особливих потреб клієнта, турбота про клієнта, виписування рахунку і платіжні операції. Надання додаткових послуг, з одного боку, є загальною сутнісною особливістю процесу праці в сфері інтелектуальних послуг, з іншого боку, диктує необхідність організації, мотивації і оцінки праці фахівця як продуцента комплексу інтелектуальних послуг, а не тільки базової послуги.

3. Індивідуалізація і персоніфікація інтелектуальної праці. Процесу і результату праці в сфері інтелектуальних послуг притаманний високий ступінь: а) індивідуалізації – інтелектуальна послуга надається конкретним працівником, а результат обслуговування безпосередньо залежить від його професійних і особистісних якостей; б) персоніфікації – інтелектуальна послуга невіддільна від працівника, що її надає. Трудовий процес у сфері інтелектуальних послуг включає в якості найважливішої складової здійснення працівником ефективних контактів із споживачем послуг на всіх стадіях його обслуговування. Тому, у послуговій діяльності критеріями оцінки інтелектуальної праці як споживачем послуги, так і роботодавцем, виступають не тільки професійні якості працівника і витрати праці, але і його особистісні характеристики, у тому числі, його здатність до продуктивних відносин із клієнтами. Таким чином, результативність інтелектуальної праці залежить не тільки від професійних, але і від особистісних якостей працівника: його репутації, здатності до ефективних комунікацій, універсальності, оперативності, креативності, освіченості, самоконтролю, культури.

4. Складність стандартизації процесів інтелектуальної праці і контролю якості інтелектуальних послуг. Інтелектуальна послуга, у певному сенсі, унікальна (неповторювальна), оскільки, з одного боку, спрямована на задоволення потреб конкретного клієнта, якому властиві особистісні і споживчі особливості. З іншого боку, якість послуги як продукту інтелектуальної праці залежить від професійних і особистісних характеристик працівника, відносин із клієнтом, стану його здоров'я, місця і часу надання послуги та ін. Нездатність до тиражування, нематеріальність і якісна неоднорідність інтелектуальних послуг, нерозривність їх виробництва і споживання, невідчутність процесів обслуговування обмежують можливості їх стандартизації, ускладнюють контроль якості. Тому, особливістю інтелектуальної праці є високий ступінь її неконтрольованості з боку споживача і роботодавця, а отже, і невизначеності, непрогнозованості її результату. У сфері інтелектуальних послуг засоби контролю праці, прийнятні для галузей, що продукують натурально-речовий продукт, як правило, неефективні: інтелектуальну послугу неможливо зважити, виміряти та ін. Тому, контроль якості процесів і послуг з боку роботодавця і споживача повинен сполучатися із самоконтролем працівника, ефективне здійснення якого є завданням організації і мотивації його праці.

5. Активна участь споживача в одержанні результату діяльності фахівців сфери інтелектуальних послуг. Споживач інтелектуальних послуг, як правило, бере участь у процесі обслуговування як пасивно, коли створює умови для ефективної діяльності працівника, що надає послугу, так і активно, якщо він надає ресурси, інформацію, обговорює напрями і прийоми праці та ін. Більш того, у сфері інтелектуальних послуг результат інтелектуальної праці значною мірою залежить від здатності споживача засвоїти і адекватно використовувати отримані знання і інформацію.

6. Використання внутрішньофірмової системи навчання як головного джерела працівників і фахівців знань. Для організацій сфери інтелектуальних послуг основним джерелом трудових ресурсів з високим рівнем професіоналізму є внутрішній ринок праці, що представляє собою рух працівників у межах фірми, який регулюється наказами-командами і внутрішніми стимулами в сполученні з контролем [9, с. 39]. При цьому, чим глибше специфічність необ-

хідній фірмі трудові послуги працівника, тим складніше задоволення потреби в ній за допомогою зовнішнього ринку праці, тим значніше роль внутрішнього ринку. Як пише Л.С. Шевченко, роботодавець, використовуючи внутрішньофірмовий ринок праці, має можливість найняти тих, хто вже сформував специфічні для даної фірми знання і навички, знизити ризик наймання некваліфікованих працівників або порушення трудової дисципліни [10, с. 50].

Внутрішніми джерелами трудових ресурсів сфери інтелектуальних послуг є такі: установлення для працівника додаткових функцій, що обумовлено комплексністю послугової діяльності, яка охоплює надання як основної (базової) інтелектуальної послуги, так і додаткових (супутніх) послуг; навчання працівників як на робочому місці, так і шляхом використання різних форм підвищення кваліфікації; переміщення працівників по вертикалі, забезпечення їх кар'єрного зростання у фірмі.

Важливо підкреслити, що для фірм сфери інтелектуальних послуг головним внутрішнім джерелом працівників знань є навчання, оскільки, установлення додаткових функцій і переміщення персоналу по вертикалі мають обмеження, а саме: кількість працівників, їх здібності і ступінь зайнятості в процесі обслуговування, розмір і організаційна структура фірми. Звичайно, навчання працівників, особливо на постійній основі, вимагає від фірми певних витрат, тому, вибір на користь зазначеного джерела інтелектуальних трудових ресурсів повинен базуватися на аналізі ефективності інвестицій у навчання персоналу, ринкової заробітної плати працівників певного професійного рівня. Як правило, залучення висококваліфікованих працівників знань з високою професійною репутацією за допомогою зовнішнього ринку праці під силу тільки великим фірмам, фінансові ресурси яких дозволяють забезпечити їм необхідний рівень оплати праці. Трудові послуги таких працівників є об'єктом конкуренції з боку роботодавців, що обумовлює необхідність пропозиції їм такого рівня заробітної плати, а також компенсаційних, стимулюючих і соціальних виплат, що буде сприяти їх вибору на користь фірми. Тому, для середніх і малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері інтелектуальних послуг використання внутрішньофірмової системи навчання працівників є основним джерелом інтелектуальних трудових ресурсів.

Висновки. Таким чином, процес надання інтелектуальних послуг базується на інтелектуальних інвестиціях – вкладеннях структурного і людського капіталів фірми. Формою інвестування є інтелектуальна праця, у процесі якої використовуються об'єкти промислової власності, інформаційні ресурси, ноу-хау та ін. і професійні знання та здібності працівників. Тому, від рівня організації і мотивації інтелектуальної праці, урахування її специфіки залежить ефективність процесу надання інтелектуальних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавриш Г.О. Аналіз ринку інтелектуальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г.О. Гавриш. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=868.
2. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз:монографія / Марченко О.С. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
3. Бугас В. Особливості інвестування в інтелектуальний капітал / В.В. Бугас // Вісник КНУТД. – 2013. – № 2. – С. 132-135.
4. Довгаль О.Г. Інтелектуальні цінності як інвестиційний ресурс у інноваційних процесах [Електронний ресурс] / О.Г. Довгаль. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14367.
5. Карпунь І.Н. Інтелектуальні інвестиції як різновид інновацій [Електронний ресурс] / І.Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 156-159. – Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/20_13/156_Kar.pdf.
6. Логутова Т.Г. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій / Т.Г. Логутова, І.А. Ленцов, А.В. Годяцька // БізнесІнформ. – 2012. – № 9. – С. 20-25.
7. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компаний / Л. Эдвинссон, М. Мелоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология; под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 429-447.
8. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія». – Т. 1. – 2000. – 864 с.
9. Экономика персонала: учебник / Р.П. Колосова, Т.Н. Василюк, М.В. Артамонова, М.В. Луданик. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 896 с.
10. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Л.С. Шевченко. – Х.: «Право», 2009. – 280 с.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.977; 65.012.23

Борісов О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри прикладної економіки
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Караман О.А.
студентка
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ

PROSPECTS FOR EU-UKRAINE COOPERATION IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL INNOVATION

АНОТАЦІЯ

У даній роботі розглянута проблематика соціальних інновацій як відносно нова складова економічних досліджень на прикладі співробітництва України та Європейського Союзу. Особливу увагу буде приділено виключно новій програмі співробітництва «Горизонт-2020», призначеня якої об'єднати все фінансування досліджень та інновацій в ЄС. Ця програма буде впроваджена в період з 2014 по 2020 рік після обговорення з Європейською Радою та Європейським Парламентом.

Ключові слова: «Горизонт-2020», науково-технічне співробітництво, інновації, економічні дослідження, Європейський Союз.

АННОТАЦИЯ

В данной работе рассмотрена проблематика социальных инноваций как относительно новая составляющая экономических исследований на примере сотрудничества Украины и ЕвропейскогоСоюза. Особое внимание будет уделено исключительно новой программе сотрудничества «Горизонт-2020», предназначение которой объединить всё финансирование исследований и инноваций в ЕС. Эта программа будет внедрена в период с 2014 по 2020 год после обсуждения с Европейским Советом и Европейским Парламентом.

Ключевые слова: «Горизонт-2020», научно-техническое сотрудничество, инновации, экономические исследования, Европейский Союз.

ANNOTATION

In this paper consider sthep roblems of social innovation as a relatively new component of economic research on the example of cooperation between Ukraine and the European Union. Particula rattention will be paidentirely new cooperation program «Horizon 2020», the purpose of which is touniteal l the funding for research and innovation in the EU.This program will be implementedin the period from 2014 to 2020 after discussions with the European Counciland the European Parliament.

Keywords: «Horizon-2020», scientific and technical cooperation, innovation, economic research, European Union.

Постановка проблеми. У контексті непростої геополітичної ситуації, що склалася наразі в Україні, ЄС було запропоновано Рамкову програму «Горизонт-2020», яка покликана сприяти значно більшій зорієнтованості на європейські пріоритети розвитку наукових досліджень, полегшити науково-технічне співробітництво, спрямоване на створення нових технологічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики інноваційних процесів у різні часи досліджували вчені, серед яких Дж. Бейлі, Г. Бірман, Д. Дойл, С. Майерс, Є. Менсфілд, Ф. Ніксон, І. Перлакі, Є. Роджерс, Д. Стеченко, Б. Твіст, Р. Фостер, В. Хартман, Т. Хачатуров, Й. Шумпетер та ін. Але деякі аспекти інноваційних процесів, що пов'язані зі сталим розвитком в умовах світової глобалізації, вимагають додаткового поглибленого вивчення. Досягнення науково-технологічного розвитку розповсюджуються на виробництві у вигляді інновацій. Динамічність, складність, суперечливість процесів, які відбуваються у світовій економіці, потребують свого пояснення, узагальнення, пояснення з позицій структури, логічної організації, методів та принципів діяльності. При цьому, варто використати результати наукових пошуків з проблематики цивілізаційної структури сучасного світу, аналізу кожного з її елементів, взаємозв'язків та взаємовпливу між цими елементами. Найбільш ґрунтовними напрацюваннями з проблем і перспектив розвитку світових цивілізацій можна вважати ряд публікацій співробітників Інституту світової економіки та міжнародних відносин під керівництвом академіка Ю.М. Пахомова. Цивілізаційна структура сучасного світу розглядається в двох вимірах. У першому випад-

ку його аналіз проводиться з позицій концепції «світ – системи». Вона передбачає визначення «світового системного ядра» – групи найбільш розвинутих країн, «напів-периферії» – країн середнього розвитку і «периферії» – бідних та економічно відсталих аграрно-сировинних країн з низькими, а то й від'ємними показниками темпів розвитку [1, с. 118].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішньому етапі розвитку міжнародних економічних відносин для українських вчених є досить популярна тема інтеграції, яка всебічно розглядається в усіх періодичних виданнях.

Незважаючи на численні економічні та політичні проблеми, які підсилені економічною кризою держави, Україна все ж таки намагається втілити в життя власну зовнішньоекономічну концепцію, основою якої є європейський вибір, перспективна мета приєднання до ЄС, а також розвиток двосторонніх економічних відносин із Францією, Італією, Німеччиною.

Так головними невирішеними проблемами залишаються:

1) обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей – стійкого плато спроможного внутрішнього ринку;

2) нестійкі позиції України в сфері високих технологій, низький рівень розвитку НТП;

3) недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, а найбільш інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на міжнародних ринках;

4) невисокий рівень конкурентоспроможності українських виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому, брак кваліфікованих кадрів;

5) відсутність масштабних інвестицій в економіку України;

6) труднощі створення й розвитку фондового ринку. Без нього, без вільного ринку капіталів майже не можливо здійснити прискорену модернізацію.

Незважаючи на перешкоди, інтегративні процеси все ж відбуваються, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але за умови вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є висвітлення шляхів розвитку співробітництва між Україною та Євросоюзом за допомогою програми «Горизонт-2020», завданням якої є економічне зростання за рахунок використання інноваційних методів у науці та промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейською Комісією розпочато нову Рамкову програму науково-технічного співробітництва «Горизонт-2020», мета якої – поєднати фінансування наукових досліджень, розроблення нових технологій та інноваційного промислового виробництва в ЄС у період з 2014 по 2020 рр. Вона має замінити і поєднати всі існуючі нині програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи Сьому Рамкову програму з досліджень, Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій і діяльність Європейського Інституту Інновацій та Технологій. Назва нової програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій – «Горизонт-2020» підкреслює прагнення забезпечити розвиток нових ідей, економічне зростання та робочі місця на майбутнє. «Горизонт-2020» закликана сприяти значно більшій орієнтованості на європейські пріоритети розвитку наукових досліджень, полегшити науково-технічне співробітництво, що направлене на створення нових технологічних рішень [2].

Програма «Горизонт-2020» має ряд нових рис, які дозволяють їй відповідати меті сприяння економічному розвитку та боротися з соціальними викликами. Зокрема, ця програма має такі нові риси:

- Значне спрощення фінансування завдяки полегшенню структури програми, розробці спільного набору правил, скорочення бюрократичної тяганини за допомогою простій схемі відшкодування витрат;
- Інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного та узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;
- Надання більших можливостей новим учасникам та молодим перспективним науковцям для розвитку своїх ідей та отримання фінансування.

З січня 2014 року вступає в дію нова Рамкова програма «Горизонт-2020», яка сприяє розвитку науково-технічного співробітництва країн-членів ЄС. Програма спрощує процедури передачі та введення нових проектів для країн-учасниць [3].

Особливого розвитку досягла програма FP7 (Сьома рамкова програма), створена для співробітництва в сфері наукових досліджень країн-учасниць ЄС на період 2007-2013 роки. Вона виділяє основні перспективні напрями фінансування проектів: навколишнє середовище (приблизний рівень успішності становить 16%), транспорт (приблизний рівень успішності становить 13%). Проекти за програмою мобільності для молодих вчених фінансуються з середнім рівнем успішності 48%. Такі напрями, як «Нано технології, нано науки та нові технології», «Здоров'я» не є настільки вдалими, ніж згадувані напрями, середній рівень успішності становить 3-4%.

Основною метою утворення та запровадження програми «Горизонт-2020» є поєднання фінансування науково-дослідницьких робіт, розробка інноваційних технологій для країн-учасниць ЄС у період 2014-2020 років. Дана програма повинна замінити програму FP7 (Сьома рамкова програма).

Україна може приєднатись до декількох завдань стратегії Європи:

1)«smartgrowth» – інтелектуальне зростання, що означає пріоритетне завдання розвитку економіки, при підвищенні рівня освіти та введення інновацій.

2)«sustainablegrowth» – включає в себе складові стабільного розвитку, ефективне використання ресурсів тощо;

3)«inclusivegrowth» – переорієнтація економіки на соціальну частину, високі показники зайнятості тощо.

З метою покращення фінансування науково-дослідницької сфери програма передбачає використання 3% від ВПП країн-учасниць. Програма сприятиме поліпшенню міжнародного науково-технічного співробітництва країн ЄС, зосередить увагу на найбільших європейських проблемах та пріоритетах розвитку. Щоб не послабити свої позиції у світі Європа впроваджує «Горизонт-2020» з ціллю спрощення процедури обміну технологіями, що полегшить співробітництво між країнами, що принесе позитивний результат для учасників [4].

Євросоюз є другим найбільшим торговельним партнером України. У 2012 році експорт українських товарів до ЄС склав 28,7%, а імпорт з ЄС – 39,1%. У 2012 році загальний товарообіг між Україною та ЄС сягнув 36,6 мільярдів євро (у порівнянні з 2011 роком товарообіг збільшився на 5,8%).

До товарів основної категорії, що експортуються з України до ЄС, відносяться чорний метал, залізна руда, електричні машини та зернові культури. Основна категорія товарів, що імпортуються з ЄС представлена транспортним обладнанням, хімічними речовинами, текстилем та одягом, а також сільськогосподарською продукцією [5] (табл. 1).

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, у тому числі з Європейським Союзом у 2011-2012 роках.

Основні торговельні партнери України за вказаний період:

Німеччина (18,6%), Польща (12,7%), Італія (9,7%), Великобританія (6,2%), Угорщина (5,6%).

Основна частка українського експорту припадала на:

Польщу (13,0%), Італію (12,5%), Німеччину (10,1%), Іспанію (7,7%), Угорщину (7,6%), Великобританію (6,1%).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, у тому числі з Європейським Союзом 2011-2012 роках.

(млн дол. США)

	2011 рік	2012 рік	2012/2011	
			млн дол.	%
ЗТО всього по Україні	**171 044,2**	**173 701,7**	**2 657,5**	101,6
у т.ч. ЗТО з ЄС	**50 726,4**	**50 703,9**	**-22,5**	99,96
Питома вага в загальному обсязі	*29,7%*	*29,2%*	-	-
Експорт всього з України	**82 202,1**	**82 337,4**	**135,3**	100,2
у т.ч. експорт до ЄС	**21 579,7**	**20 876,0**	**-703,7**	96,7
Питома вага в загальному обсязі	26,3%	25,4%	-	-
Імпорт всього до України	88 842,1	91 364,3	2 522,2	102,8
у т.ч. імпорт з ЄС	**29 146,7**	**29 827,9**	**681,2**	102,3
Питома вага в загальному обсязі	32,8%	32,6%	-	-
Сальдо всього по Україні	-6 640,0	-9 026,9	-2 386,9	135,9
у т.ч. з ЄС	*-7 567,0*	*-8 951,9*	*-1 384,9*	*118,3*

Згідно з даними Держстату

Таблиця 2

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, у тому числі з Європейським Союзом (млн дол. США) за 2012-2013 роки

	2012 рік	2013 рік	2013/2012	
			млн дол	%
ЗТО всього по Україні	128 410,0	117 230,2	-11 179,8	91,3
у т.ч. ЗТО з ЄС	**36 848,2**	**37 040,4**	**192,2**	100,5
Питома вага в загальному обсязі	*28,7%*	*31,6%*	-	-
Експорт всього з України	61 092,3	55 697,2	-5 395,1	91,2
у т.ч. експорт до ЄС	**15 185,2**	**14 629,3**	**-555,9**	96,3
Питома вага в загальному обсязі	*24,9%*	*26,3%*	-	-
Імпортвсього до України	67 317,7	61 533,0	-5 784,7	91,4
у т.ч. імпорт з ЄС	**21 663,0**	**22 411,1**	**748,1**	103,5
Питома вага в загальному обсязі	*32,2%*	*36,4%*	-	-
Сальдо всього по Україні	-6 225,5	-5 835,8	389,7	
у т.ч. з ЄС	***-6 477,8***	***-7 781,8***	***-1 304,0***	

Згідно з даними Держстату

Основні країни-імпортери:

Німеччина (24,5%), Польща (12,6%), Італія (7,7%), Великобританія (6,2%), Франція (6,1%) [6] (табл. 2).

У січні-вересні поточного року обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС становив 31 492,3 млн дол. США або 30,8% від усього обсягу торгівлі товарами України. Експорт товарів до країн ЄС за вказаний період склався в обсязі 12 037,0 млн дол. США та в порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. знизився на 2,7 відсоткові пункти. У свою чергу, обсяг імпорту товарів з країн ЄС зріс на 2,7 відсоткові пункти та склав 19 455,3 млн дол. США. У двосторонній торгівлі товарами продовжує зберігатися від'ємне сальдо, яке за три квартали 2013 р. становить 7 418,3 млн дол. США та зросло в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 845,0 млн дол. США.

Основна частка українського товарного експорту спрямовувалася до Польщі (15,1%), Італії (14,1%), Німеччини (10,0%), Угорщини (9,8%) та Нідерландів (6,0%) [7].

Тож, для втілення програми розвитку ЄС до 2020 року запропоновано створити структуру програми «Горизонт-2020», яка стане фінансовим інструментом програми та стратегії Європи до 2020 року. Головною концепцією є створення нового суспільства, нового формату мислення європейців. Спрощення процесу співробітництва країн Європи допоможе поєднати зусилля з метою подолання проблем регіону та покращення позицій регіону у світі.

Програма «Горизонт-2020» з бюджетом більше 80 млрд євро має певні завдання:

– промислове лідерство в сфері інновацій,
– вирішення соціальних проблем,
– покращення наукової бази Європи тощо.

Увага буде зосереджена на соціальних факторах (здоров'я, транспорт, енергетика тощо), також введена полегшена участь у програмі науково-дослідницьким інститутам та університетам. Тому учасники мають відповідати вимогам наукового лідерства, задовольняти соціальні вимоги та практикувати у своїй діяльності інноваційне виробництво тощо.

Орієнтовний більш детальний розподіл фінансування за програмою «Горизонт-2020» є таким (у мільйонах євро):

I. «Передова наука», зокрема:	27818
1. Європейська рада з наукових досліджень	15008
2. Майбутні та новітні технології	3505
3. Акції фонду Марії Кюрі з навчання та кар'єрного розвитку	6503
4. Європейські наукові інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру)	2802
II. «Лідерство у промисловості», зокрема:	20280
1. Лідерство у високоефективних та промислових технологіях	15580, 500 з яких на EIT
2. Доступ до ризикового фінансування	4000
3. Інновації в малих та середніх підприємствах	700
III. Суспільні виклики, зокрема:	35888
1. Охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут	9077, з яких 292 для EIT
2. Продовольча безпека, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка.	4694, з яких 150 для EIT
3. Безпечне, чисте та раціональне використання енергії	6537,з яких 210 для EIT
4. Раціональний, «зелений» та інтегрований транспорт	7690, з яких247 для EIT
5. Запобігання змінам клімату, ефективне використання ресурсів та сировини	3573, з яких 115 для EIT
6. Самодостатні, інноваційні та захищені суспільства	4317, з яких 138 для EIT
Європейський Інститут Інновацій та Технологій	1542+1652
Неядерні прямі дії Спільного дослідницького центра	2212
РАЗОМ	87740

Метою програми є запровадження інновацій у різних сферах, тому фінансується Європейський інститут інновацій та технологій (European Institute of Innovation and Technology) на загальну суму 1542+1652= 3194 млрд євро, де:

1542 млрд євро – запланована бюджетна сума для EIT

1642 млрд євро – додаткові відрахування з підпорядкованих областей фінансування трьох основних частин бюджету програми «Горизонт-2020».

Для участі в програмі учасники повинні відповідати певним вимогам і виконувати певні правила:

1) пристосованість програми до інноваційного циклу;

2) однаковий податковий рівень, фінансування проводиться країнами ЄС;

3) високий рівень ступенів оцінки проектів;

4) багатостороннє вигідне співробітництво країн-членів ЄС;

5) полегшені правила інтелектуальної власності: нові форми доступу до отриманих результатів дослідження;

6) полегшення правил контролю витрат та аудиту.

Щодо міжнародної співпраці, то співпраця з партнерами з третіх країн необхідна для досягнення багатьох цілей програми. Міжнародне науково-технічне співробітництво є основним у створенні, запровадженні нових технологій та дослідженні нових областей науки. Створення умов для вільного пересування дослідників є основою успіху такого масштабу програми [8]. Співпраця за умовами Рамкової програми «Горизонт-2020» включає міжнародне науково-технічне співробітництво з країнами:

- Індустріалізовані країни з перехідною економікою;
- Країни сусіди та асоційовані члени ЄС;
- Країни, що розвиваються.

Рамкова програма відкрита і для країн, які готуються до вступу в ЄС, та потенційних країн-кандидатів у члени ЄС, які відповідають критеріям:

- високий інноваційний та науковий потенціал;
- участь у науково-інноваційних програмах ЄС;
- економічна співпраця ЄС;
- приналежність до Європейської політики добросусідства [9].

Висновки. Програма «Горизонт-2020» встановлює загальні принципи для участі організацій з третіх країн та міжнародних організацій. Оскільки наукові дослідження та інновації значно виграють від відкритості до третіх країн, програма «Горизонт-2020» продовжуватиме застосовувати принцип загальної відкритості, сприяючи спільному доступу до програм третіх країн. Але, у певних областях можна рекомендувати обережніший підхід для захисту європейських інтересів. Крім того, буде впроваджений ряд цільових акцій, зважаючи на стратегічний підхід до міжнародної співпраці на основі загальних інтересів та взаємної вигоди, та сприяючи координації та спільному підвищенню ефективності діяльності країн-учасниць.

Україна зацікавлена в якісному розширенні співробітництва з Європейським Союзом у науково-дослідній і технологічній сферах, серед основних пріоритетів співпраці Урядом України визначена рамкова програма ЄС «Горизонт-2020». Але, враховуючи те, що Україна значно повільніше розвиває свою економіку і ще не досягла європейських стандартів економічного розвитку і повільно впроваджує нові технології на підприємствах виробничої галузі, нам варто значно більше уваги приділити інноваційним процесам у виробництві, перш ніж приступати до виконання програми «Горизонт-2020» у межах нашої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивилизационная структура современного мира. В 3-х томах. Том 1. Глобальные трансформации современности / Под ред. академика НАН Украины Ю.Н. Пахомова и доктора философских наук Ю.В. Павленко. – К.: Наук. думка, 2006. – 686 с
2. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/ index_en.cfm?pg=home&video=none.
3. Рамкова програма «Горизонт-2020» Київ. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT ETS.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020.pdf.
4. Офіційний сайт Європейського союзу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nas.gov.ua/UA/Pages/default.aspx.
5. Сайт Представництва Європейського Союзу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine /trade_relation/bilateral_trade/index_uk.htm.
6. 6.Офіційний веб-портал Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/ article/96612;jsessionid=A58FDC03C98A01243D86DA6627B64E54.app4:1.
7. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade.
8. Proposalfor a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL establishingHorizon 2020 – The Frame work Programme for Research and Innovation (2014-2020) (Brussels, XXX, COM(2011) 809/3).
9. Horizon 2020 – The Frame work Programme for Research and Innovation (Brussels, XXX COM(2011) 808/3).

УДК 339.9

Бузько І.Р.
доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Д'яченко Ю.Ю.
кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Немашкало О.А.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ІНСТИТУЦІЙНІ РЕФОРМИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

INSTITUTIONAL REFORMS AND ENSURING OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

На базі нової інституційної теорії проаналізовано вплив європейської інтеграції як фактора зовнішнього середовища підприємства на вимоги до розвитку персоналу підприємства. Зроблено висновок, що реформування економічних інститутів в Україні в рамках євроінтеграції за підтримки Європейського Союзу може забезпечити функціонування ефективної економіки на базі вторинної модернізації – переходу до постіндустріального соціально-технологічного укладу.

Ключові слова: нова інституційна теорія, персонал підприємства, європейська інтеграція.

АННОТАЦИЯ

На базе новой институциональной теории проанализировано влияние европейской интеграции как фактора внешней среды предприятия на требования к развитию персонала предприятия. Сделан вывод, что реформирование экономических институтов в Украине в рамках евроинтеграции при поддержке Европейского Союза может обеспечить функционирование эффективной экономики на базе вторичной модернизации – перехода к постиндустриальному социально-технологическому укладу.

Ключевые слова: новая институциональная теория, персонал предприятия, европейская интеграция.

ANNOTATION

Based on the new institutional theory to analyze the influence of European integration as an enterprise environmental factors on the development of requirements for plant personnel. It is concluded that the reform of economic institutions in Ukraine within the framework of European integration, with the support of the European Union to ensure that an efficient economy based on secondary modernization – the transition to a post-industrial socio-technological system.

Keywords: new institutional theory, personnel, European integration.

Постановка проблеми. На сучасному етапі діяльність українських підприємств знаходиться під суттєвим впливом євроінтеграційних процесів. Українська промислова продукція користується попитом на внутрішньому та зовнішньому ринку, проте підтримання її конкурентоспроможності вимагає здатності пристосовуватись до змін ринкової кон'юнктури. Поглиблення євроінтеграційних процесів у поєднанні з відкритим характером економіки та значною експортоорієнтованістю промисловості України супроводжується загостренням конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках підприємства. У цих умовах найбільш важливим і одночасно вразливим елементом є персонал підприємства. Інструментом адаптації персоналу до високодинамічних непрогнозованих змін зовнішнього середовища підприємства в контексті євроінтеграційних процесів слід вважати розвиток персоналу [1] шляхом вдосконалення його структури у формі внутрішньої мобільності персоналу та формування принципово більш високого освітнього рівня, який би відповідав вимогам євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За одним з визначень, розвиток персоналу складається з професійного навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу [2, с. 299]. Сучасна система розвитку персоналу забезпечує зміну структури персоналу у відповідності до стратегії підприємства. Структура персоналу може розглядатись в організаційному та освітньому аспектах. Зміна організаційної структури персоналу реалізується шляхом внутрішньої мобільності персоналу за допомогою управління кар'єрою. Зміна освітньої структури персоналу реалізується шляхом навчання персоналу [3]. Тобто, розвиток персоналу є процесом навчання, організаційного розвитку та професійного зростання персоналу, спрямованим на вирішення поточних та стратегічних задач компанії шляхом досягнення більш високої індивідуальної та організаційної ефективності, розвиток співробітників з точки зору їх вкладу в розвиток компанії. У роботах вітчизняних та закордонних вчених-економістів: О.А. Грішнової [4], Дж. Джой-Метьюза [5], В.А. Савченка [6], Р. Свансона [7], П. Сенге [8], П. Форсайта [9] проаналізовано теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання. Питання вивчення впливу динаміки інституційного середовища на вимоги до розвитку персоналу підприємств у контексті забезпечення конкурентоздатності економіки в умовах глобалізації потребують подальшого вивчення. Метою статті є аналіз на базі нової інституційної теорії впливу на вимоги до розвитку персоналу підприємства європейської інтеграції як фактора зовнішнього середовища підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домінуючий у країні соціально-технологічний уклад як система суспільних відносин, яка виникає на базі сукупності технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва й визначає конкурентоздатність економіки країни. Перехід між цими укладами китайський вчений Хе Чуаньци називає модернізацією. Модернізація являє собою одночасно і глибоку зміну людської цивілізації починаючи з XVIII століття і міжнародне змагання в прагненні досягти і утримати високий за світовими мірками рівень розвитку [10, с. 15]. У процесі модернізації виділяються дві стадії: первинну і вторинну. Кожна стадія пов'язана з відповідною епохою цивілізаційного процесу: первинна модернізація – з індустріальною ерою, вторинна – з інформаційною епохою, або ерою знань [10, с. 8].

Китайські економісти запропонували систему оцінки, яка дозволяє визначити індекс стадій модернізації, і використали її для всіх країн світу [11]. Відповідно, для України соціально-економічна обстановка така: первинну модернізацію в країні загалом завершено. Переважна більшість показників мають значення не нижче 95%, тобто в Україні розквіт первинної модернізації, яка триватиме приблизно до 2020 р. [11]. У групі середньо розвинених країн Україна далеко відстала від лідерів: за індексом первинної модернізації – 41-е місце (на одному рівні з Росією і трохи вище за Білорусь та Болгарію), вторинної – 37-е місце (на рівні з Польщею, знову Білоруссю та Хорватією) і, найголовніше – відставання від країн Європейського Союзу залишається значним [11]. Найбільша небезпека зі зволіканням з оновленням економіки країни полягає в тому, що потенціал первинної модернізації буде повністю вичерпано, і тоді розпочнеться стагнація, а потім – де модернізація [11]. Тому ситуація, що склалась вмагає негайного переходу до вторинної модернізації. Розглянемо фактори, які можуть вплинути на динаміку суспільних процесів, зокрема, модернізації.

Динаміка модернізації, напрям розвитку спільнот, стверджують американські вчені Д. Асєемоглу та Дж. Робінсон [12], визначається типом політичних та економічних інститутів як відносин між акторами, систем створення, збереження та відтворення цих відносин та засобів їх інтерпретації і оцінки, які формують стимули і мотивацію поведінки людей та створюються чи трансформуються в моменти, коли з тих або інших причин відкривається «вікно можливостей» для їх зміни [13]. Як показано Д. Асєемоглу та Дж. Робінсоном [12], ефективними є інклюзивні (inclusive) економічні інститути, що залучають широкі верстви населення, забезпечують недискримінаційний контроль над доступом і розподілом ресурсів, дозволяють чесну конкуренцію і забезпечують збереження приватної власності [13]. Українські інститути тяжіють до характеру екстрактивних (extractive) – вилучаючих інститутів, що не залучають широкі верстви населення до активної участі та контролю економічних процесів при одночасній зосередженості влади в руках еліти, яка перерозподіляє багатство на свою користь і обмежує вплив інших громадян.

Модернізація супроводжується зміною інституційної системи на користь більш ефективної [14]. Найпоширенішим шляхом переходу до інклюзивних інститутів є зовнішній вплив [12] у вигляді військових або економічних загроз чи приєднання до міждержавного об'єднання, яке стимулює перехід до більш ефективних інститутів. На сьогодні одна з реальних можливостей запровадження в Україні інклюзивних інститутів – це інтеграція в Європейський Союз, який є спільнотою з відкритими інститутами, у рамках яких цінується та стимулюється розвиток ділових компетенцій працівників, забезпечується як інституційна мобільність, так і фізична мобільність на найбільшому ринку у світі [13]. Європейська спільнота поставила перед собою завдання шляхом здійснення спільної політики чи діяльності сприяти: гармонійному, збалансованому розвитку економічної діяльності; стійкому зростанню поваги до навколишнього середовища; високій економічній продуктивності; підвищенню рівня зайнятості і соціального захисту; підвищенню рівня життя і якості життя; економічній, соціальній згуртованості та солідарності між державами-членами, а пріоритетними напрямами діяльності Європейського Союзу стали: спільна економічна політика; спільна зовнішня політика та політика безпеки (зміцнення єдності та незалежності Європи); співпраця в сфері юстиції та внутрішніх справ [15]. Інструментом реалізації зближення України та ЄС є Угода про асоціацію, яка має на меті оновити спільні інституційні рамки співпраці України та Європейського Союзу, сприяти поглибленню партнерства у всіх сферах, посилити політичну асоціацію й економічну інтеграцію на основі взаємних прав та обов'язків. Створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі з масштабним наближенням регуляторного законодавства України до стандартів Європейського Союзу сприятиме поступовій інтеграції України до Європейського Союзу. Важливою складовою частиною нової Угоди з Європейським Союзом є створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом як складової части-

ни Угоди про асоціацію й визначатиме правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та Європейським Союзом, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку Європейського Союзу [16]. Приєднання до Зони вільної торгівлі надає можливість зміцнити інституційну структуру бізнес-середовища внаслідок того, що Україна зобов'язується привести значну частину свого торгового законодавства до відповідності з нормами і правилами Європейського Союзу, забезпечити прозорість змін до законодавства і встановити чіткі процедури врегулювання суперечок [17].

Приєднання України до поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі з Європейським Союзом потребує чималих фінансових і людських ресурсів, а також інституційних і законодавчих змін: пристосування до нових стандартів і правил гри вимагатиме від українських виробників збільшення витрат у короткостроковій перспективі. При цьому європейські виробники будуть мати певні переваги, у тому числі й на українському ринку, що певною мірою може розглядатись як погіршення ситуації щодо економічного розвитку, проте в довгостроковій перспективі повинно сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності національної продукції та, як наслідок, збільшенню її експорту, крім того, поліпшення якості продукції зміцнить позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку [18].

Висновки. Реформування економічних інститутів в Україні в рамках євроінтеграції за підтримки Європейського Союзу може забезпечити функціонування ефективної економіки на базі вторинної модернізації – переходу до постіндустріального соціально-технологічного укладу.

Відповідно, розвиток персоналу підприємства в цих умовах має відповідати умовам постіндустріального соціально-технологічного укладу:

– акцент на інвестиції в людський та соціальний капітал у порівнянні з фізичним;

– широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій;

– постійне оновлення знань, вмінь та навичок й розвиток здатностей до спілкування та колективної роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вплив євроінтеграційних процесів у сфері освітніх послуг на формування персоналу підприємств. Монографія / І.Р. Бузько, Т.В. Шаповалова, В.Л. Гайрапетян, Ю.Ю. Д'яченко. − Луганськ: ЛІПСТ, 2008. – 300 с.
2. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова. − М.: Инфра-М, 1998. – 453 с.
3. Бузько І.Р. Оцінювання людського капіталу як інструмент управління навчанням персоналу / І.Р. Бузько, Ю.Ю. Д'яченко, О.А. Немашкало // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 117-124.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. − К.: Знання, 2001. – 254 с.
5. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. − М.: Эксмо, 2006. – 432 с.
6. Савченко В.А. Розвиток персоналу. − К.: КНЕУ, 2008. − 512 с.
7. Swanson R.A., Holton E.F. Foundations of Human Resource Development. 2nd Edition. − San Francisco: Berrett-Koehler, 2009. – 538 p.
8. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. − М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 408 с.
9. Форсиф П. Развитие и обучение персонала. − СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004. – 192 с.
10. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010) / Пер. с англ. под общей редакцией Н.И. Лапина / Предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. − М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 256 с.
11. Шибалов Є., Котов Є., Ляшенко А. Майбутнє України через китайську призму // Дзеркало тижня. – 2013. – № 32.
12. Acemoglu D., Robinson J. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. − NY.: Crown Business, 2012. – 544 p.
13. Філіпчук В. Яке майбутнє чекає Україну // Дзеркало тижня. – 2013. – № 32.
14. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. − М.: Academia, 1999. – 956 с.
15. The Maastricht treaty [Електронний ресурс]: provisions amending the treaty establishing The European Economic Community with a view to establishing The European Community. – Maastricht, 1992. – 59 p. – Режим доступу: http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf.
16. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/19151.htm.
17. Зарембо К. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: що думають олігархи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eu-http://iwp.org.ua/img/Policy_brief_01_12_pravka.pdf.
18. Юхименко В.В. Сучасна геополітична ситуація та українські національні економічні пріоритети В.В. Юхименко // Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія. Ч. 1 / за ред.: В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2008. – 389 с.

УДК 338.43(477):339.9

Вишневська О.М.
доктор економічних наук, професор,
декан обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Зуб О.М.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ І ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

GLOBALIZATION AND TRANSNATIONALIZATION STATE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти щодо соціально-економічного розвитку країн з урахуванням впливу процесів глобалізації, діяльності транснаціональних корпорацій. Виявлено фактори позитивного та негативного впливу, зв'язок із безпековим середовищем. Виявлено складові і взаємозв'язки із асиметрією безпеки.

Ключові слова: глобалізація,транснаціональні корпорації, економічна безпека, асиметрія, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты социально-экономического развития стран с учетом влияния процессов глобализации, деятельности транснациональных корпораций. Выявлены факторы позитивного и негативного воздействия, связь с безопасной средой. Выявлено составляющие и взаимосвязи с асимметрией безопасности.

Ключевые слова: глобализация, транснациональные корпорации, экономическая безопасность, асимметрия, инвестиции.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical aspects of the socio-economic development of processes for the effects of globalization, transnational corporations. Factors positive and negative impact of communication security environment. Discovered components and interconnections of asymmetry security.

Keywords: globalization, multinational corporations, economic security, asymmetry, and investments.

Постановка проблеми. Глобалізація являє собою процес, який перетворює світ на єдину глобальну систему. Глобалізація економіки є однією із закономірностей світового розвитку, і відображає взаємозалежність економік різних країн у формуванні економічного простору, де галузева структура, обмін інформацією і технологіями, географія розміщення продуктивних сил визначаються з урахуванням світової кон'юнктури, етапи суспільного відтворення набувають планетарних масштабів.

Глобалізаційні тенденції розвитку світової економіки здійснюють безпосередній та значний вплив на окремі внутрішні економічні процеси та явища. Глобалізаційні процеси характеризуються сукупністю конкурентних переваг окремої країни на світовому рівні в економічних, соціальних і екологічних напрямах. У сукупності модель глобалізації національних економік включає великий національний бізнес, середній і малий бізнес, транснаціональні компанії. При цьому відповідні вагові коефіцієнти, визначають частку кожного виду бізнесу в структурі національної економіки країни.

Інтеграційні процеси в сучасному світі створили такі могутні міжнародні структури, які вже зараз впливають на долю будь-якої держави, нерідко незважаючи на норми міжнародного права та існуючі міжнародні домовленості.

Глобалізація є процес, що втілює в собі трансформацію просторової організації світу та його регіонів, соціальних відносин та взаємодій, що вимірюються за допомогою таких показників, як: тривалість, інтенсивність, швидкість і вплив, які породжують міжконтинентальні або міжрегіональні потоки та структури активності, взаємодій та прояви на соціально-економічному та екологічному рівнях.

Ці потоки стосуються переміщень фізичних об'єктів, людей, символів, знаків і інформації в просторі і часі, а структури виступають як відрегульовані стійкі взаємодії між незалежними агентами, точками перетину діяльності або центрами влади, що відповідають визначеним зразкам. Глобалізація за своєю суттю є викликом економічній безпеці будь-якої країни, яка певною мірою інтегрована до економічного простору [1].

Економічна безпека держави і формування ефективних механізмів управління нею є одним з пріоритетних завдань за умов впливу глобалізаційних процесів і явищ.

Аналіз досліджень та публікацій. Динамічні зміни в інтенсивності, швидкості та масштабах впливу глобалізаційних процесів в останні півстоліття дають підстави для характеристики сучасності як епохи глобалізації. Вагомим фактором є ментальність народів, які об'єдналися з метою отримання переваг від подібної співпраці.

Так, Дуглас Норт у своїй праці «Понимание процесса экономических изменений», робить акцент на вагомості даного чинника та його впливу на соціально-економічний розвиток країн. Взаємозв'язок усіх чинників у геоекономічному середовищі забезпечує країнам можливості щодо гарантування або забезпечення економічної безпеки, яка є основою національ-

ної та орієнтована на адаптацію держави до зовнішніх змін, нейтралізацію негативних тенденцій та унеможливлення депресивного стану.

Глобалізація являє собою об'єктивний процес, який розвивається незалежно від волі глобалізаторів, хоча їх під силу його дещо прискорювати чи гальмувати. Глобалізаційні процеси вимагають адаптації процесів соціально-економічного розвитку та напрямів збереження навколишнього середовища держав, особливо в контексті нагальної потреби підвищення конкурентоспроможності економіки, стрімкого розвитку транснаціонального бізнесу.

За умов глобалізації питання економічної безпеки є вирішальними в дискусіях щодо вибору альтернативних напрямів розвитку економіки, що знайшло відображення у працях: Л.І. Абалкіна, В.Ф. Гапоненко, С.Ю. Глазьєва, А.Н. Ілларіонова, Н.П. Купрещенко, Д.С. Львова, М.М. Потрубач, В.К. Сенчагова, А.І. Татаркіна, Л.Г. Ходова, А.В. Шестакова, Л.Л. Уткіна.

Дослідженням розвитку транснаціонального бізнесу, функціонування і перспектив розвитку за умов глобалізації присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Аналіз етапів формування, передумов і факторів розміщення транснаціональних компаній проводили вчені, з-поміж них: І. Боднарчук, С. Пахомов, Ф. Рут, І. Сорока, О. Шнипко. Механізм функціонування, організаційні форми інтеграції компаній, їхні типи досліджували: Т. Білоус, В. Білошапка, В. Новицький, В. Плотніков, В. Рокоча, Л. Руденко.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування сутності, складових і взаємозв'язків глобалізаційних тенденцій, транснаціоналізації економік країн із економічною безпекою і формування умов щодо мінімізації ризиків від світової інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційний вплив охоплює усі сфери діяльності суспільства і характеризується тісним взаємозв'язком із етапами соціально-економічного розвитку країн світу.

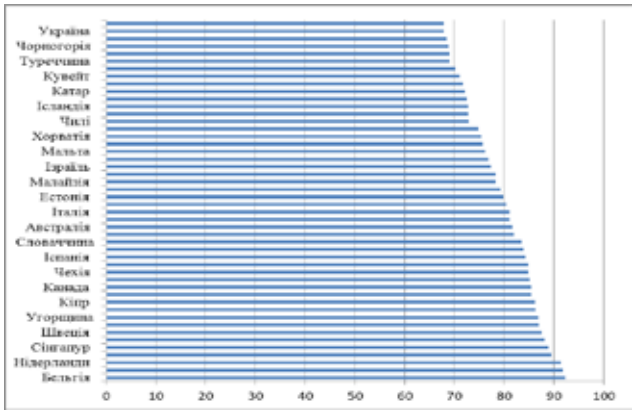


Рис. 1. Рейтинг країн світу за індексом глобалізації країн світу, %

Джерело: за інформацією журналу «Foreign Policy», 2013 рік

З метою виявлення можливостей країн світу в глобальному середовищі Міжнародні фінансові установи та організації, у тому числі Міжнародний валютний фонд та Світовий Банк, використовують Індекс глобальної конкурентоспроможності, як комплексний інструмент оцінювання мікро- і макроекономічних показників національної конкурентоспроможності.

Журнал «Foreign Policy» щорічно публікує індекс глобалізації країн, який відображає розвиток політичної, економічної, персональної та технологічної глобалізації (рис. 1). За даними 2013 року на першому місці за рівнем глобалізації знаходиться Бельгія, Ірландія та Нідерланди, Україна за індексом глобалізації займає 47 місце у світі.

Нами виявлено, що неможливо уникнути впливу глобалізаційних процесів і явищ, до них треба адаптуватися з метою отримання національних інтересів та забезпечення соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Дієвість напрямів розвитку може бути доведена лише шляхом залучення інноваційних рішень та максимальною нейтралізацію негативних тенденцій у політичному, економічному, соціальному та екологічному спрямуванні.

Гарантування економічної безпеки держави пов'язане із реалізацію комплексу заходів на міждержавному і державному рівнях щодо забезпечення відповідного рівня соціальної, політичної і оборонної безпеки, охорони та цілісності території, забезпечення розвитку галузей економіки на інноваційних засадах, невразливості і незалежності національних інтересів відповідно до виникнення зовнішніх і внутрішніх загроз, у першу чергу глобалізаційних, унеможливлення військових конфліктів. Подібний підхід дозволить мінімізувати загрози та забезпечити відповідну адаптацію до глобалізаційних змін та тенденцій.

Враховуючи результати проведених нами досліджень виявлено, що всі геоекономічні чинники в соціально-економічному розвитку країни та гарантуванні економічної безпеки, від зовнішньоекономічних до технологічних, повинні бути зорієнтовані на внутрішню природно-ресурсну основу, враховувати економічні, соціальні, культурні, екологічні особливості з метою мінімізації ризиків і активізації переваг від геоекономічного середовища. Забезпечити безпеку суспільства, унеможливити загрози.

Застосування концепції безпеки суспільства або «соціетальної безпеки» надає можливість застосовувати інструменти для оцінки процесів, які можуть перетворитись у загрозу та потенційно призвести до загострення загроз.

У міжнародній системі безпека суспільства стосується його здатності продовжувати своє існування за умов глобалізації.

Зважаючи на сучасну міжнародну ситуацію та занепокоєння глобальною безпекою, безпека суспільства має включати елементи довгострокової взаємної довіри, передбачуваності та спільних інтересів, а також адекватні інструменти державної політики.

Глобалізаційні процеси, впливаючи на усі сфери суспільної діяльності, не тільки зумовлюють появу нових форм і напрямів системи міжнародних політичних і економічних відносин, але і вимагають від держав створення такої системи національної безпеки, функціонування якої дозволить забезпечити конкурентоспроможність національної економіки.

Це особливо важливо за умов зростання ролі транснаціональних корпорацій, які вважаються впливовими гравцями світових економічних і політичних процесів. Рівень доходів транснаціональних корпорацій перевищує ВВП деяких держав і концентрують значну частку транснаціонального капіталу, що вільно функціонує на світовому ринку та переміщується в глобальному просторі [2].

Процеси транснаціоналізації економіки та необхідність формування економічної безпеки держави тісно взаємопов'язані між собою.

Економічна безпека за умов формування конкурентоспроможності економіки відіграє важливу роль як найважливіша якісна характеристика, яка визначає її здібності підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами галузей економіки, а також послідовну реалізацію загальнодержавних заходів з метою гарантування національних інтересів, що передбачає оцінку можливих загроз, у тому числі від посилення ролі транснаціональних корпорацій.

У світі налічується понад 80 тис. транснаціональних компаній (далі за тексом – ТНК) і більше 800 тис. філій. Визначено, що в промисловості діє 60% усіх ТНК, у сфері послуг – 37%, і лише 3% припадає на добувну промисловість та сільське господарство. ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, більше 80% ліцензій та патентів на нові технології, понад 90% ПІІ [2].

Найбільші ТНК світу отримують у середньому на рік 36 трлн дол. США доходів, володіють активами на 149 трлн дол. США і мають 37 трлн дол. США сукупної ринкової вартості. У компаніях працюють близько 83 млн робітників. На вітчизняному ринку діють такі транснаціональні компанії: Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco.

Одним з чинників залучення в Україну іноземних інвестицій є стимулювання діяльності ТНК. Однак, потрібно зауважити, що транснаціональний капітал доволі часто може діяти всупереч національній безпеці країн. Позитивний вплив виявляється в створенні додаткових робочих місць, активізації внутрішньої торгівлі, впровадженні інновацій і випуску нових видів продукції, товарів (робіт, послуг).

Основний інвестиційний капітал вітчизняна економіка отримувала з Кіпру, Німеччини та Нідерландів. Порівняно із 2011 роком з преважної більшості джерел обсяг інвестиційних ресурсів не має значного абсолютного зростання (рис. 2).

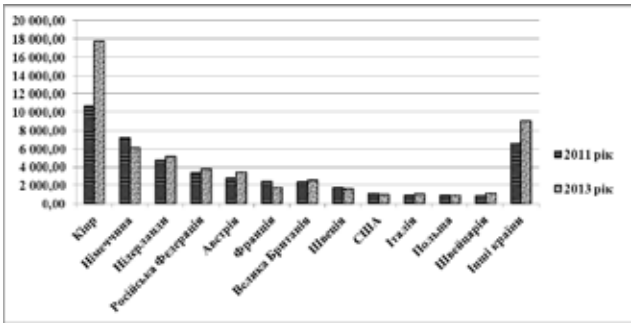


Рис. 2. Порівняна оцінка обсягів інвестиційних ресурсів за країнами світу, млн дол. США

Джерело: за статистичною інформацією

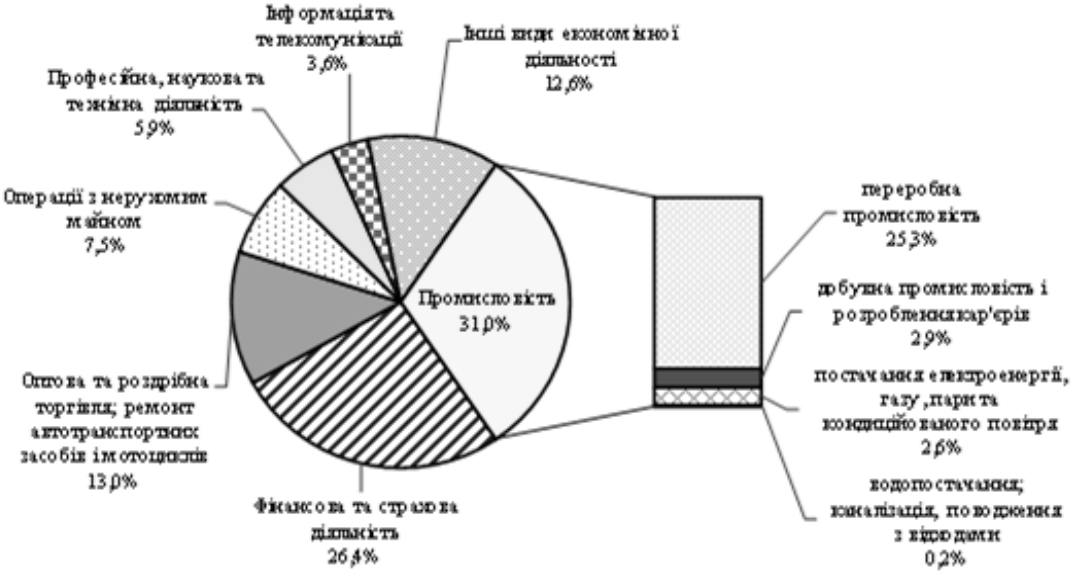


Рис. 3. Розподіл іноземного інвестиційного капіталу за видами економічної діяльності, 2013 р.,%

Джерело: за статистичною інформацією

Іноземні ТНК не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у переробну промисловість, що пов'язане із швидкістю отримання інвестиційного прибутку.

Створюючи конкурентні переваги інвестованим підприємствам ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток економіки країни. Нами виявлено, що до основних чинників негативного впливу діяльності ТНК на економіку країни-реципієнта належать: небезпека запровадження екологічно небезпечних технологій; освоєння інновацій у стратегічні підприємства оборонної промисловості; відтік іноземних інвестицій через негативні макроекономічні тенденції; недостатні темпи розвитку філій ТНК, що пов'язано зі схильністю до перебільшення реакції на можливу зміну кон'юнктури ринку.

Основні тенденції сучасності – глобалізаційні процеси, підсилюють асиметричні тенденції. Асиметричний конфлікт є наслідком структурних змін і каталізатором подальших трансформацій. Він здатен призвести структуру до біфуркації і негативним чином вплинути на безпеку її елементів, але в той же час асиметрія часто є інновацією, що дозволяє виявити нові типи системних протиріч і вчасно їх вирішити, і, у цьому сенсі, асиметричний конфлікт здатний сприяти системній стабільності.

Асиметричні конфлікти в міжнародних відносинах мають тенденцію до активізації, не лише за кількістю, але й за інтенсивністю. Асиметрія в її різних проявах є чи не найсуворішим випробуванням для глобальної системи міжнародних відносин. Саме тому виникає нагальна потреба в дієвому поєднанні внутрішньої основи в розвитку галузей економіки, відповідної технологічної готовності до запровадження інновацій і адаптації до глобалізаційних тенденцій, гарантування економічної, соціальної, енергетичної, продовольчої, оборонної безпеки держави. Глобалізаційний процес, як і будь-який інший, має переваги та недоліки, можливості та загрози, що вимагає свідомості і адекватності, послідовності прийняття рішень на всіх рівнях управління.

Висновки. На світовій арені відбуваються суттєві зміни, які протягом тривалого часу визначатимуть головні напрями розвитку людства. Внаслідок глобальних трансформацій формуються принципово нові риси світового порядку, а міжнародні процеси проявляються у вигляді суперечливих тенденцій, постійно виникають нові виклики і загрози міжнародній безпеці. Розвиток країн світу тісно пов'язаний із формуванням сучасного глобального простору безпеки і стабільності. У третьому тисячолітті будь-яка країна може залишитися поза розвитком, якщо її лідери не враховуватимуть нові вимоги та правила гри, що формуються в безпековому просторі.

Транснаціоналізація економіки України є закономірним явищем, зумовленим процесами глобалізації, тобто економічними процесами, які включають глобальну реорганізацію світового виробництва та залучення України до цих глобальних економічних перетворень. Вплив ТНК на економічну, політичну та соціальну сфери держав не можна оцінювати однозначно: позитивно або негативно. Однак, не зважаючи на певну суперечливість взаємовідносин Урядів країн і ТНК, очевидним є результат від діяльності міжнародних компаній та їх сукупний вплив на глобальну економіку. Глобалізаційні тенденції здійснюють вплив на усі внутрішні процеси та явища, що вимагає адаптації країн до змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневська О.М. Глобалізаційні виклики в гарантуванні економічної безпеки держави / О.М. Вишневська, О.М. Нєдова, Л.І. Сокірке // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – [Електроне видання] – Випуск № 1. – С. 45-50.
2. Иванов К.К. Трансформация функций современного государства [Текст] / К.К. Иванов // Молодой ученый. – 2012. – № 9. – С. 206-208.
3. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій / В. Самофалов // Дзеркало тижня. – 16 серпня 2003. – № 31. – С. 7.
5. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є.М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2010. – № 1. – С. 103-113.
6. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну 2011 рік. «Ернст енд Янг» в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. fin2top. com.
7. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2011. – 304 с.

УДК 338.439.02:631.57

Войчак Д.А.
здобувач кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ПІДХОДИ ДО МОНІТОРИНГУ ПАРАМЕТРІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

MONITORING OF PARAMETERS OF GLOBAL INFRASTRUCTURE OF AGROFOOD MARKET

АНОТАЦІЯ

Визначено просторово-часові параметри, якими характеризується інфраструктура. Доведено, що на параметри інфраструктури глобального агропродовольчого ринку впливатиме насамперед зовнішнє середовище, тобто рівень і темпи розвитку міжнародної економіки. Для моніторингу глобального агропродовольчого ринку насамперед необхідно розглянути показники, що характеризують попит та пропозицію, цінову ситуацію на ринку.

Ключові слова: інфраструктура, моніторинг, параметри, агропродовольчій ринок, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

Определены пространственно-временные параметры характерные для инфраструктуры. Доказано, что на параметры инфраструктуры глобального агропродовольственного рынка будет влиять в первую очередь внешняя среда, то есть уровень и темпы развития международной экономики. Для мониторинга глобального агропродовольственного рынка в первую очередь необходимо рассмотреть показатели, которые характеризуют спрос и предложение, ценовую ситуацию на рынке.

Ключевые слова: инфраструктура, мониторинг, параметры, агропродовольственный рынок, глобализация.

ANNOTATION

The author defines the spatio-temporal parameters characteristic of the infrastructure. In this paper we prove that the parameters of the infrastructure of the global agri-food market will be affected in the first external environment, i.e. the level and pace of development of the international economy. For monitoring the global agri-food market you first need to consider the indicators that characterize the demand and supply, the price situation on the market.

Keywords: infrastructure, monitoring, parameters, agrofood market, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інфраструктура агропродовольчого ринку має велике значення для ефективного функціонування економіки, оскільки вона є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, що можуть розвиватися в економіці. Високоякісна інфраструктура зменшує вплив відстаней між регіонами, що забезпечує реальну інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн і регіонів. Вона також стимулює рух робочої сили країною в пошуку найбільш придатних робочих місць. Саме інфраструктура – є важливою рушійною силою конкурентоспроможності, що має великий вплив на зростання економіки.

Сучасна інфраструктура агропродовольчого ринку не може функціонувати поза межами та впливом глобальної економіки, тому в основі нашого дослідження лежить обґрунтування підходів до моніторингу глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні основи діяльності глобальної інфраструктури агропродовольчої сфери сформовані такими вченими, як: П. Бєлєнький, О. Бородіна, Т. Бронштейн, Х. Зінгер, Р. Йохимсен, В. Кондратьєв, Б. Краснопольський, В. Красовський, Е. Крилатих, А. Кузнецова, С. Носова, Р. Розенштейн-Родан, В. Сараєв, Ю. Юдін, А. Янгсон. У сучасних умовах необхідно створити інфраструктурні передумови для формування конкурентоспроможності національної продукції на глобальному агропродовольчому ринку.

Але **недостатньо дослідженими** залишаються питання моніторингу параметрів інфраструктури глобального ринку, що набувають особливого значення, адже саме вони можуть стати визначальними при обґрунтування державних рішень.

Завданням нашого дослідження стало обґрунтування основних підходів до моніторингу інфраструктури глобального агропродовольчого ринку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна інфраструктура глобалізації призначена для забезпечення руху глобальних потоків, структур і стосунків або сприяє їм. Інфраструктура може полегшувати або стримувати екстенсивність або інтенсивність глобальних взаємозв'язків у будь-якій окремій сфері, тому що специфічні види інфраструктури слугують посередниками між потоками і з'єднаннями інфраструктури впливають на загальний рівень здатності взаємодії у кожному секторі і тим самим на міру глобальних взаємозв'язків.

Інфраструктура глобалізації характеризується такими просторово-часовими параметрами:

- просторістю глобальних структур;
- інтенсивністю глобальних взаємозв'язків;
- швидкістю глобальних потоків;
- переважними діями глобальних взаємозв'язків та їх організаційними параметрами:

• інституалізацією глобальних структур і використанням сили;

• моделлю глобальної стратифікації;

• домінуючими видами глобальної взаємодії.

На думку Н. Кобякової та В. Сараєва [1, с. 5] інфраструктура має три основні контури, вкладених один в одного – інфраструктуру сенсу життя, інфраструктуру життєзабезпечення і інфраструктуру розвитку. Причому інфраструктура розвитку підрозділяється на п'ять основних складових: транспортну, митну, інформаційну (зв'язок), фінансову, NBIC-конвергенції.

Відповідно, й основою моніторингу повинен стати синергетичний підхід, при якому, управляючи параметрами інфраструктури, ми трансформуємо всю систему через пропорції розподілу прибутку між самою інфраструктурою, транснаціональними компаніями, національними компаніями і домашніми господарствами.

На встановлення оптимальних пропорцій у структурі капіталу інфраструктури, спрямованого на збільшення темпів зростання національного громадського капіталу, спрямовані антикризові програми США, Китаю, Євросоюзу і Росії. Розвиток національної інфраструктури вирішує два завдання: з одного боку – збільшення темпів зростання капіталу за рахунок внутрішніх джерел, а з іншого боку – динаміка і темпи цього зростання є головною умовою з точки зору національного капіталу, впливу на встановлення оптимальних пропорцій глобальної інфраструктури.

Елементи, що входять в інфраструктуру, мають бути орієнтовані на досягнення внутрішньої злагодженості і гармонії, між економічними суб'єктами. Для ефективної структуризації параметрів інфраструктури агропродовольчого ринку необхідно сформувати його конфігурацію. На параметри інфраструктури глобального агропродовольчого ринку впливатиме насамперед зовнішнє середовище, тобто рівень та темпи розвитку міжнародної економіки. При цьому можна акцентувати увагу на деяких загальних закономірностях:

• чим старше організація, що входить в інфраструктуру, тим більше формалізована її поведінка. Зі зростанням організації їй доводиться повторюватися у своїй діяльності. Це призводить до того, що робочі процеси стають більш передбачуваними і такими, що формалізуються;

• структура відбиває епоху виникнення галузі. Зокрема, А. Стінчкоумом було виявлено зв'язок між віком галузі і спеціалізацією підприємств, а також використанням підготовлених професіоналів в апаратних підрозділах;

• чим більше інтегрується економічних суб'єктів, тим складніше інфраструктура, тобто робочі завдання більше спеціалізовані, організаційні одиниці – більш диференційовані, адміністративний компонент – більш розвинений. Отже, складна інфраструктура повинна використовувати більше координаційних механізмів;

• чим більше господарюючий суб'єкт, тим більше формалізована його поведінка. Подібно до того, як зріла організація формалізує те, що їй вже доводилося робити, велика організація формалізує те, що вона робить часто;

• чим більше організація, тим більше схем повторюється і тим більше вони стають передбачуваними і тим сильніше схильні формалізації [2, с. 102].

Інфраструктура в першу чергу є важливим чинником в конкуренції за глобальний прибуток. Пропорції у структурі капіталу глобальної інфраструктури стали предметом переговорів лідерів країн G20 на саміті 2 квітня 2009 р. у Лондоні. Зокрема, обговорювалися оптимальні пропорцій структури капіталу для кожного виду інфраструктури, виявлення видів інфраструктури, ранжирування інфраструктури з оптимальними пропорціями за їх вкладом у динаміку і темпи зростання національного капіталу в конкуренції за глобальний прибуток.

На саміті G20 у Брісбені 16 листопада 2014 року лідери держав схвалили більше 800 нових реформ, при цьому одним із найважливіших напрямів зростання було визначено розвиток інфраструктури. На саміті було схвалено створення Глобальної інфраструктурної ініціативи для нарощування грошових вливань і залучення інвесторів в проекти. Ця ініціатива включає створення Глобального інфраструктурного центру з штаб-квартирою в Сіднеї, який сприятиме розробці платформи і мережі для обміну знаннями і досвідом між урядами, приватним сектором, банками розвитку і іншими міжнародними організаціями.

При цьому ще наприкінці 20 століття П. Ашін та М. Шанкерман за допомогою мікроекономічної моделі показали, що зростання конкуренції завдяки розвиткові інфраструктури сприяє зростанню обсягів виробництва, а також підвищує частку на ринку підприємств з меншими питомими затратами [3, с. 80].

Важливим індикатором сучасного економічного життя є індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), це глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу по показнику економічної конкурентоспроможності. Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), заснованою на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній, – великого щорічного дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах, що аналізуються у звіті.

У дослідженні представлено два індекси, на основі яких складаються рейтинги країн: Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) і Індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness

Index, BCI). Нині основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є Індекс глобальної конкурентоспроможності, створений для Всесвітнього економічного форуму професором Колумбійського університету Ксавье Сала-і-Мартіном (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) і вперше опублікований у 2004 році.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складений з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Усі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал [4].

За даними Глобального Індексу конкурентоспроможності 2014, у таблиці 1 представлено топ-10 держав за рівнем розвитку інфраструктури. Відповідно, і особлива увага товаровиробників прикута до рівня розвитку країн, що знаходяться в першій 50-ці рейтингу.

Таблиця 1

Топ-10 держав за рівнем розвитку інфраструктури (за результатами Глобального Індексу конкурентоспроможності 2014)

Країни	Місце в рейтингу (з 144 країн)
Гонконг	1
Сінгапур	2
Об'єднані Арабські Емірати	3
Нідерланди	4
Швейцарія	5
Японія	6
Німеччина	7
Франція	8
Іспанія	9
Великобританія	10

Відповідно, до розрахунку показника розвитку інфраструктури включають: якість загальної інфраструктури, якість доріг, якість залізничної інфраструктури, якість портової інфраструктури, якість структури повітряних перевезень, кількість кілометрів, пройдених пасажирами авіаліній, якість забезпечення електричною енергією, основні телефонні лінії (на 100 мешканців).

Особлива увага з боку компаній, що виробляють споживчі товари, прикута до Індії і Китаю. У Індії відкриття сектора роздрібної торгівлі для прямих іноземних інвестицій залишається актуальною темою. Тоді як процес лібералізації інвестицій у торгівлю одиничними брендами виявився відносно успішним, умови для мультибрендових інвестицій поки що ускладнені. Незважаючи на урядове схвалення, отримане ще у 2012 р., відповідне законодавство вихолощується опозицією, місцевою бюрократією та непрацездатними поправками і статтями. У результаті глобальна компанія «WalMart» вже вийшла з гри, розірвавши угоду з місцевою фірмою «Bharti».

У Китаї деяке зниження споживчого попиту ускладнюється боротьбою, що почалася, з корупцією, а також побоюваннями з приводу державного регулювання, що ставить діяльність західних компаній під пильніший контроль. Це, звичайно, не означає, що галузь у Китаї знаходиться в кризі. Приріст роздрібної торгівлі тут прогнозується у 2014 р. на рівні 9% – завдяки розвитку інтернет-торгівлі і попиту в швидкорослих провінційних містах [5].

У сучасній економіці широко використовується методологія моніторингу інфраструктури, розраховано відповідно до індикаторів інфраструктури, розроблених Європейським банком реконструкції та розвитку. Метою даного дослідження є надання регулярного глибокого аналізу реформування шести ключових секторів інфраструктури: електроенергетики, газу, водопостачання, телекомунікацій, залізничного транспорту, автомобільних доріг. В Україні розроблено адаптований до вітчизняних умов моніторинг інфраструктури, який готується Інститутом Економічних Досліджень та Політичних Консультацій (ІЕДПК), який оцінює стан та динаміку процесу реформ [6].

Індикатори інфраструктури національної економіки є найважливішими показниками, що ілюструють рівень її інфраструктурного розвитку. За ними можна дослідити основні тенденції та динаміку розвитку інфраструктури. Саме індикатори відображають зміни на рівні розвитку її функціональних підрозділів. На основі системи індикаторів можна сформувати систему моніторингу розвитку інфраструктури як на глобальному, національному, так і на регіональному рівні, що дасть змогу своєчасно виявити існуючі диспропорції [7].

Моніторинг індикаторів має виключно важливе значення в умовах економічної кризи, соціально-політичної нестабільності та напруженості у суспільстві, підвищеної динамічності показників, що характеризують ці процеси [8, с. 15].

На світовий агропродовольчий ринок нині впливає значна кількість економічних, соціальних та технічних факторів, основними з яких є: макроекономічна невизначеність; зміни цінової політики; доступність до продовольства є основною проблемою продовольчої безпеки; уповільнення зростання виробництва; велике

зростання попиту; посилення торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Показовою для оцінки стану товарного ринку є система індикаторів, що використовується для Аналізу поточного стану агропродовольчого ринку Міністерством сільського Господарства США [9]. База даних характеризує попит і пропозицію, структуру і стан в цілому продовольчої системи США. Загальна система індикаторів включає три складові частини: продовольчу маркетингову систему або систему транспортування, переробки і реалізації сільськогосподарської продовольчої продукції в агробізнесі; індекси споживчих цін і витрат на продовольство; індикатори ринку продовольства: ряд цін на продовольство від сільськогосподарської продукції до роздрібної торгівлі.

Висновки. Відповідно, особливістю світового ринку агропродовольчої продукції є суттєвий вплив аграрної політики на конкурентоспроможність суб'єктів підприємництва. Серед цілей аграрної політики варто виділити цінову стабільність, забезпечення умов глобальної продовольчої безпеки, досягнення високого рівня продуктивності праці у провідних галузях агропромислового комплексу, забезпечення вимог підтримки позитивного сальдо платіжного балансу, відображення принципів екологічного підприємництва, а також підтримка економічного зростання у сільському господарстві [10, с. 195].

Ми вважаємо, що для моніторингу глобального агропродовольчого ринку насамперед необхідно розглянути показники, що характеризують попит та пропозицію, цінову ситуацію на ринку. Їх можна характеризувати за допомогою обсягових, результативних, структурних індикаторів; показників інтенсивності міжнародної торгівлі, показників ефективності зовнішньоекономічних операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кобякова Н.Г., Сараев В.Н. Конвергентные системы управления – инфраструктура XXI века / Н.Г. Кобякова, В.Н. Сараев // Экономические стратегии. – 2009. – № 4. – С. 2-9.
2. Mintzberg H. The Structure in the fist: creating effective organization / H. Mintzberg. – SPb. : Peter, 2004. – 512 p.
3. Aghion P Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition economies/ P. Aghion, M. Schankerman // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7. – № 1. – P. 79-101.
4. Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info.
5. Кондратьев В. Глобальная экономика и ее отрасли в 2014 г. / В. Кондратьев [Электронный документ] – Режим доступа : http://www.perspektivy.info/oykumena/vector/globalnaja_ekonomika_i_jeje_otrasli_v_2014_g_2014-01-28.htm.
6. Моніторинг інфраструктури України / [Б. Додонов, П. Опітц, П. Суголов, К. фон Хіршхаузен] // Наукові матеріали. – 2001. – № 8. – черв. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products/infrastructure_monitoring.
7. Стройко Т.В. Методологія моніторингу інфраструктури національної економіки в контексті глобалізації / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського : збірник наукових праць /за ред. І.Т. Кіщака. – Вип. 5.1 (97) – Миколаїв : МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2013. – С. 10-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/5_12.pdf.
8. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки ; За ред. А.І. Сухорукова. – Київ, 2003. – 64 с.
9. Food Market Indicators [Електронний ресурс] / Economic Research Service. Режим доступу : http://www.ers.usda.gov/Data/FoodMarketIndicators.
10. Школьний О.О. Методологічні аспекти дослідження світового ринку агропродовольчої продукції / О.О. Школьний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journal.udau.edu.ua/assets/files/82/2/ukr/32_ooooooo.pdf.

УДК 005.336.4(4):(316.334.23+005.591.6)

Глєбова А.І.
аспірант кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

EUROPEAN EXPERIENCE IN SUPPORTING INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається досвід Європейського Союзу в практиці розвитку та стимулювання інноваційного малого підприємництва. Проведено аналіз основних заходів наднаціональних та національних програм прямої (фінансової) та непрямої підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: Європейський Союз, мале та середнє підприємництво, інноваційна політика, наднаціональне фінансування, Європейська Комісія, Європейський інвестиційний фонд.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается опыт Европейского Союза в практике развития и стимулирования инновационного малого предпринимательства. Проведен анализ основных мер наднациональных и национальных программ прямой (финансовой) и косвенной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: Европейский Союз, малое и среднее предпринимательство, инновационная политика, наднациональное финансирование, Европейская Комиссия, Европейский инвестиционный фонд.

ANNOTATION

The article is devoted to the experience of the European Union in practice of development and promotion of innovative small businesses. It was analyzed the main measures of supranational and national programs of direct (financial) and indirect support for small and medium businesses.

Keywords: European Union, small and medium-sized entrepreneurship, innovation policy, supranational funding, European Commission, European Investment Fund.

Постановка проблеми. Сучасна трансформація глобального бізнес-середовища в контексті формування економіки знань, поширення мережних та кластерних форм підприємницької взаємодії в умовах поглиблення інтернаціонального поділу праці обумовлює актуалізацію досліджень проблем розвитку малого і середнього підприємництва. У період, коли оптимізація бізнес-моделей ТНК призводить до скорочення зайнятої в їх підрозділах робочої сили сектор малого і середнього бізнесу (МСБ) перетворився на основного донора нових робочих місць, особливо в сфері послуг. Домінування інтелектуально-інноваційних чинників у сучасній міжнародній конкуренції покладає нові вимоги до сучасної компанії, серед яких – постійне залучення до інноваційної діяльності; участь у локальних, регіональних чи глобальних мережах науково-технічного співробітництва; більш тісна взаємодія в трикутнику знань «держава – бізнес – наука»; більша наближеність до споживача, тощо. Належним чином оцінюючи соціально-економічний потенціал сектору МСБ, Європейський Союз включив його до пріоритетних об'єктів наднаціональної інтеграційної політики, що обумовило значну підтримку та переваги для нього в межах спільної підприємницької науково-технічної, конкурентної, регіональної, соціальної, енергетичної та інших політик ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку малого інноваційного підприємництва зробили зарубіжні вчені Й. Шумпетер, П. Друкер, Г. Чесбро, Б. Санто та інші. Серед українських та російських дослідників проблем розвитку МСП в Європі варто зазначити праці І. Бортника, І. Буселя, Є. Дрозденко, Р. Умєрова, О. Квасниці, Б. Мільнера, Н. Счасливої, Н. Рудь, Т. Фінк тощо. Разом з тим, у сучасній фаховій літературі бракує системного бачення моделі підтримки малого інноваційного підприємництва в ЄС. Враховуючи вищенаведену аргументацію метою статті є систематизація механізмів та інструментів підтримки малого та середнього інноваційного підприємництва в ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Схильність малих та середніх підприємств (МСП) до інноваційної діяльності обумовлена їх гнучкістю, простотою ієрархічних структур, а також зростаючим доступом до локальних та глобальних мереж інноваційної кооперації. Водночас малі підприємства є вкрай вразливими, оскільки нестача фінансових ресурсів може значно знизити їх схильність до інновацій, порівняно з великим бізнесом. Вирішення проблеми підвищення ефективності МСБ потребує залучення значних капіталовкладень до цього сектору, а також постійного вдосконалення організаційно-правових умов його розвитку шляхом надання податкових пільг, державних гарантій щодо захисту інвестицій, запровадження прискореної амортизації обладнання тощо. Розвинуті країни світу (передусім країни Тріади – ЄС, США, Японія) вже не одне десятиліття удосконалюють свою політику стосовно залучення суб'єктів малого бізнесу в інновацій-

ні процеси. У стратегіях економічного розвитку вони акцентують свою увагу на підтримку саме цього сектору. Наразі Європейський Союз є прикладом для наслідування в розробці послідовної політики стосовно заохочення малого інноваційного підприємництва.

Типологізація підприємств за критерієм їх розміру в ЄС забезпечує ефективність та адресність національних та наднаціональних механізмів підприємницької політики. До суб'єктів малого і середнього підприємництва належать підприємства, в яких чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 250 осіб, річний оборот – 50 млн євро та/або валюта балансу не перевищує 43 млн євро. В ЄС на такий бізнес припадає 99% кількості усіх підприємств (понад 20 млн підприємств), які в 2012 році забезпечили 67% зайнятості (або 86,8 млн осіб) та 58% валової доданої вартості (3,4 трлн євро) [1].

Важливість малого підприємництва ЄС підтверджується принципом «Think Small First» (Спочатку подумай про мале), що є основним положенням Акту про малий бізнес в Європі. Цей принцип наголошує на тому, що інтереси МСП є пріоритетними в процесі прийняття рішень, а вжиті заходи не повинні бути тягарем для бізнесу. У поєднанні з вимогою до національних урядів перейти на принцип однократного звітування та встановленими в стратегії «Європа-2020» пріоритетними вимогами щодо перевірки впливу законопроектів на рівень міжнародної конкурентоспроможності компаній і трансакційних витрат бізнесу в межах спільного ринку ЄС він формує основу для усунення невиправданих адміністративних бар'єрів та бюрократичних перешкод для розвитку європейського підприємництва.

Сучасна європейська модель підтримки малого та середнього підприємництва є полірівневою, оскільки національні та регіональні заходи підприємницької політики суттєво доповнюються наднаціональними фінансовими, організаційно-економічними та іншими регуляторними заходами, при цьому, значний акцент на наднаціональному рівні робиться на підтримку саме малого інноваційного підприємництва (рис. 1).

Фінансові важелі підтримки МСП закладено в бюджеті ЄС, при цьому їх точний обсяг встановити доволі важко, оскільки комплементарне фінансування бенефіціари можуть отримувати не лише за спеціально призначеними програмами (мікрокредитування, інвестування та кредитного гарантування Європейського інвестиційного банку та Європейського інвестиційного фонду, CIP (2007-2013 рр.), COSME (2014-2020р.р.)), але й, насамперед, за рамковими програмами розвитку науки і технологій (Сьома рамкова програма (2007-2013 рр.), Горизонт-2020 (2014-2020 рр.)), інструментами підтримки регіональної конвергенції Європейського фонду регіонального розвитку; соціальними ініціативами Європейського соціального фонду тощо. Крім того, широкий спектр важелів підтримки МСП закладено в конкурентній, екологічній, енергетичній, транспортній політиках ЄС.

Європейська Комісія велику увагу приділяє створенню сприятливого механізму фінансування МСП, адже на початковому етапі це питання є надзвичайно гострим. Банківські позики можуть бути доволі обтяжливими для невеликих за розміром підприємств, у зв'язку з чим в ЄС створено цілу низку ініціатив, що реалізуються на наднаціональному рівні. Так, наприклад, ЄС співпрацює з фінансовими інституціями (банками, лізинговими компаніями тощо) через механізм надання кредитних гарантій, що зменшує їх ризики та збільшує обсяги кредитування МСП.

Загалом, імператив інноваційного розвитку інтеграційного союзу, закладений ще в Лісабонській стратегії (2007-2013 рр.) зберігається й надалі в діючій стратегії «Європа-2020» (2014-2020 рр.), у межах якої флагманська ініціатива «Інноваційний Союз» покликана створити необхідні передумови для інноваційної моделі розвитку ЄС. Провідним фінансовим інструментом згаданої ініціативи є програма «Горизонт 2020»

2007	*2011* *2013*	*2014* *2020*
	Флагманська ініціатива «Інноваційний Союз»	
Сьома рамкова програма з досліджень та технологічного розвитку		Горизонт-2020
Програма «Конкурентоспроможність та інновації» (у т.ч. субпрограма «Підприємництво та інновації»)		Програма «Конкурентоспроможність підприємств та МСП»
		InnovFin
Європейська мережа підприємств – EEN(з 2008 р.)		
Європейська мережа інноваційних бізнес центрів – EBN (з 1984 р.)		
Наднаціональні програми підприємницької освіти і навчання		
Заходи та програми, які реалізуються на національному рівні		
Заходи і програми, які реалізуються на секторальному, регіональному та місцевому рівнях		

Рис. 1. Система інструментів підтримки інноваційного підприємництва в ЄС

Джерело: складено автором

(2014-2020 рр.), що є наступницею Сьомої рамкової програми з наукових досліджень та технологічних розробок (2007-2013 рр.). Кожна з цих програм має свої спеціальні пріоритети та завдання щодо підтримки малого та середнього інноваційного підприємництва, реалізація яких забезпечується застосуванням широкого спектру фінансових та організаційних інструментів, інформаційно-консультативних та підтримуючих послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика інструментів підтримки МСП у межах рамкових програм інноваційного розвитку ЄС 2007-2013 рр. та 2014-2020 рр.

Сьома рамкова програма з наукових досліджень та технологічних розробок	Горизонт 2020
2007-2013 роки Бюджет – 50 млрд євро	2014-2020 роки Плановий бюджет – 80 млрд євро
- Інвестиційні гранти за програмою «Дослідження на користь МСП» (1336 млн.) в межах секції «Потужності»; Не фінансові заходи: - Налагодження кооперації МСП з університетами, науко-дослідними центрами тощо; - Розробка та координування допомоги МСП на національному рівні; - Додаткові заходи підтримки для посилення участі МСП у конкретних дослідницьких проектах	- Інвестиційні гранти за програмою«Інновації в МСП» (616 млн євро)у межах секції «Індустріальне лідерство»: - Інструмент підтримки МСП; - Програма EUROSTARS

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

Протягом 2007-2020 років крім вищезазначених рамкових програм з активізації інноваційної діяльності в ЄС паралельно функціонують додаткові програми, які безпосередньо націлені на підтримку МСП. Так, у період 2007-2013 рр. діяла програма «Конкурентоспроможність та інновації», яка включала три складові, у т.ч. програму «Підприємництво та інновації», яка в 2014 році була змінена програмою «Конкурентоспроможність підприємств та МСП» (табл. 2).

Протягом найближчих семи років програми «Горизонт 2020» (Horizon 2020) та «Конкурентоспроможність підприємств та МСП» (COSME – Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises) будуть основними інструментами для надання прямої фінансової підтримки та для створення сприятливого середовища для розвитку інноваційних МСП. Основний внесок першої програми у формування конкурентних переваг для європейських компаній полягає в наданні фінансової підтримки інноваційним проектам (у межах Інструменту підтримки МСП– SME instrument), створення можливостей для участі у великих проектах разом з науково-дослідними інститутами, а також у полегшенні доступу інноваційно-спрямованих МСП до певних фінансових інструментів. У свою чергу основними заходами COSME є: забезпечення доступу до фінансування підприємств, що орієнтовані на зростання, але не мають права отримати фінансування за програмою «Горизонт 2020»; створення сприятливого середовища для зростання кластерів; підтримка інтернаціональної діяльності МСП. Синергія між програмами COSME та «Горизонт 2020» забезпечується тим, що перша – зорієнтована на МСП незалежно від рівня їх інноваційної спрямованості, тоді як друга програма

Таблиця 2

Модифікація інструментів підтримки інноваційного малого та середнього підприємництва в ЄС у 2007-2013 рр. та 2014-2020 рр.

Програма «Підприємництво та інновації» (скорочено EIP) (складова програми «Конкурентоспроможність та інновації» – CIP)	Програма «Конкурентоспроможність підприємств та МСП» (скорочено COSME) (окрема програма)
Період: 2007- 2013 рр. Бюджет: 2,17 млрд євро	Період: 2014-2020 рр. Бюджет: 2,3 млрд євро
- забезпечення доступу до фінансування через фінансові інструменти програми CIP за допомогою контрактів та грантів на різних етапах функціонування МСП; - підтримка інвестицій у технологічний розвиток, інновації, еко-інновації, трансферт технологій та розширення транскордонної діяльності; - надання ділових послуг у межах Європейської мережі підприємств (Enterprise Europe Network); - підтримка в удосконаленні інноваційної політики; - підтримка транснаціональних мереж різних суб'єктів інноваційного процесу та інноваційних компаній; - підтримка пілотних проектів екологічних інновацій для проведення тестувань у реальних умовах інноваційних продуктів; - проведення аналітичної та просвітницької діяльності стосовно певних галузей промисловості, МСП та інноваційної політики; - розроблення пропозицій стосовно розширення співробітництва між державами-членами ЄС	- заходи щодо гарантування позик для фінансових посередників (банки, лізингові компанії тощо); - інвестування фондів, які надають венчурне та мезонінне фінансування МСП для їх розширення та подальшого розвитку; - доступ до ринків за допомогою послуг Європейської мережі підприємств (Enterprise Europe Network); - підтримка підприємців за рахунок надання відповідної освіти, а також покращення ділового середовища для розвитку підприємців; - створення більш сприятливих умов для започаткування бізнесу через запровадження заходів стосовно зменшення адміністративного навантаження

Джерело: складено автором на основі [4; 5]

підтримує наукомісткі та інноваційні підприємства усіх категорій (не лише МСП).

Завдяки програмі «Горизонт 2020» компанії мають можливість ініціювати або долучитися до інноваційних бізнес-проектів, що є значущими не лише на національному, але й на глобальному рівнях. Так, інструмент підтримки МСП охоплює весь послідовний процес, що починається із планування бізнес-ідеї і закінчується її комерціалізацією, при цьому розподіл коштів здійснюється відповідно до трьох фаз інноваційного процесу, виділених Європейською Комісією. Так, на першому етапі «Концепція та попереднє дослідження» надається одноразова допомога обсягом 50 тис. євро для вивчення та оцінки техніко-економічного обґрунтування інноваційного проекту. Тривалість даного етапу становить близько 6 місяців і якщо протягом цього періоду апліканту вдається довести перспективність своєї інноваційної концепції, однак вона потребує додаткового фінансування з метою комерціалізації, то він отримує можливість звернутися за підтримкою до Фази 2 – «інноваційний проект», яка передбачає фінансування в розмірі від 0,5 до 2,5 млн євро. При цьому ЄС бере на себе 70% витрат проекту, проте в деяких випадках можливе повне фінансування. Фінансові ресурси надаються протягом 1-2 років на інноваційні проекти, котрі обґрунтовані надійним та далекоглядним бізнес-планом. Результатом даної фази має бути інноваційний продукт, процес або послуга, що є конкурентними, а також наявність нового бізнес-плану, який включає детальну стратегію комерціалізації останніх. На третьому етапі – «Комерціалізація» – пряме фінансування відсутнє, водночас провідна роль належить заходам, спрямованим на підтримку подальшого розвитку інноваційної спроможності МСП за рахунок налагодження ділових контактів з приватними інвесторами, споживачами та широкого спектру послуг на підтримку інновацій, які надаються через Європейську мережу підприємств (Enterprise Europe Network – ENN). Додатково в межах перших двох фаз може надаватися безкоштовна наставницька допомога з метою зміцнення інноваційного потенціалу підприємства, наближення проекту до стратегічних потреб бізнесу та активізації інтернаціональної діяльності [3].

Європейська мережа підприємств була створена за ініціативою Європейської Комісії в 2008 році шляхом об'єднання мереж «Euro Info Centre» та «Innovation Relay Centre», які функціонували з 1987 та 1995 років відповідно з метою заохочення МСП до взаємного співробітництва як у межах однієї країни, так і на теренах всього ЄС. EEN має на меті розширення географічних меж діяльності підприємств шляхом надання інформаційних послуг стосовно закордонних ринків, інновацій, трансферу технологій, а також надання допомоги в пошуку закордонних партнерів. Наразі до EEN входить близько 600 організацій, серед яких – торгово-промислові палати, технологічні центри, науково-дослідні інститути, агенції розвитку з понад 50 країн світу [6].

Іншим дієвим механізмом організаційного сприяння розвитку інноваційного підприємництва є створена в 1984 році некомерційна організація Європейська мережа інноваційних бізнес центрів (The European Business and Innovation Centres Network – EBN), яка наразі включає понад 250 інноваційних бізнес центрів (Business and Innovation Centres – BICs) та інших структур, які займаються подібною діяльністю (бізнес інкубатори, інноваційні центри, центри підприємництва тощо). Діяльність EBN спрямована на поширення передового досвіду серед членів мережі, а також на надання послуг суб'єктам малого та середнього бізнесу для стимулювання їх інноваційної діяльності [7].

У межах програми «Інновації в МСП» також виділяють програму EUROSTARS, яка спрямована на підтримку МСП, що займаються розробкою і впровадженням на ринок високотехнологічних продуктів. Особливістю цієї програми є те, що вона фінансується не лише на рівні ЄС, а й з національних бюджетів 34 країн, що входять до EUREKA (Європейське агентство з координації досліджень). EUROSTARS стосується лише тих інноваційних проектів МСП, які мають транснаціональний характер, а їх тривалість не перевищує 3 роки. На період 2014-2020 рр. заплановано виділити 287 млн євро в межах програми «Горизонт 2020» та 861 млн євро з національних джерел [3].

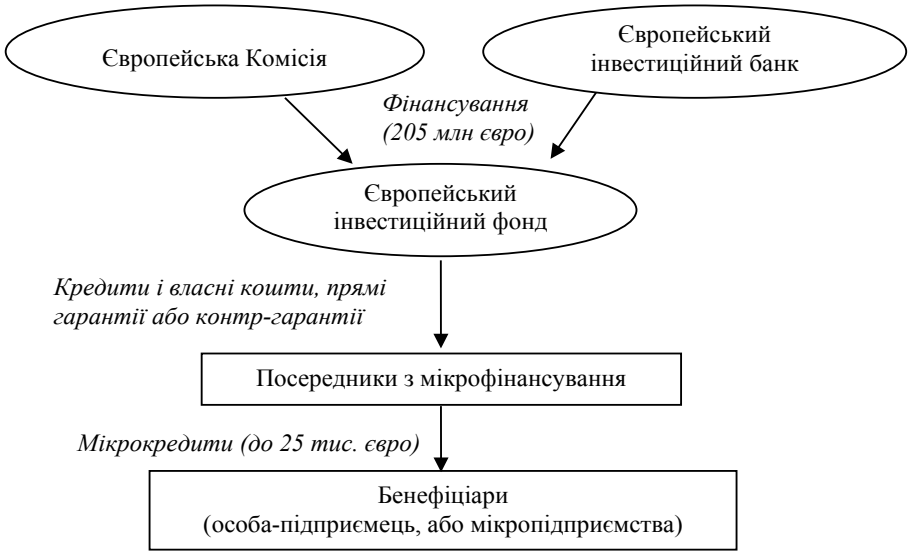


Рис. 2. Механізм надання мікрокредитів [8]

Однією з найголовніших інституцій, що надає фінансову підтримку МСП є Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ), який належить Європейському інвестиційному банку (ЄІБ). Діяльність ЄІФ стосовно допомоги МСП реалізується в трьох напрямах: інвестування в статутний капітал, надання гарантій та мікрофінансування. Однак ЄІФ не надає прямого фінансування, допомога надається через залучення в процес приватних фінансових посередників (банки, гарантійні фонди, лізингові компанії тощо).

Найбільш широко розповсюдженою є програма мікрокредитування, що є спільною ініціативою Європейської Комісії та ЄІБ. Вона спрямована на більш вразливих з точки зору доступу до фінансування суб'єктів підприємництва – фізичних осіб-підприємців та мікропідприємств (де залучено менше 10 працюючих), адже через їх незначний розмір їм досить важко знайти кошти як для створення бізнесу, так і для подальшого його розширення. Механізм надання мікрокредитів зображено на рисунку 2.

Під егідою програми «Горизонт 2020» було започатковано ще одну спільну ініціативу Єврокомісії та Європейського інвестиційного банку стосовно фінансової підтримки інноваційної підприємницької діяльності – «InnovFin». Протягом наступних 7 років планується виділити 24 млрд євро для фінансування наукових досліджень та інновацій підприємств будь якого розміру. Прогнозується, що наприкінці 2020 року вкладені кошти зумовлять приріст кінцевих інвестицій у НДДКР в обсязі 48 млрд євро [9].

Для моніторингу доступу МСП до джерел фінансування Європейська комісія розробила спеціальний індекс – SME Access to Finance (SMAF), який розраховується як для ЄС у цілому, так й для кожної країни-члена угрупування окремо. SMAF розраховується на основі двох суб-індексів – перший з них аналізує доступ до кредитних коштів (ринок позичкового капіталу), а другий – до інвестицій (ринок власного капіталу). Відправною точкою для розрахунку індексу береться 2007 рік, відносно якого відображаються позитивні/негативні зміни в легкості отримання фінансування малими підприємствами протягом наступних років. На рисунку 3 зображена загальна тенденція в покращенні умов доступу до фінансування після кризового 2008 року. Це пояснюється перш за все зменшенням відсоткових ставок по кредитах у багатьох країнах ЄС. Найбільшого прогресу за останні 5 років у збільшенні значення індексу SMAF мають Франція, Австрія та Фінляндія (зростання в 2013 році приблизно на 25% порівняно з 2007 роком), а Греція, Кіпр та Румунія, навпаки показали зменшення – приблизно на 20% [10].

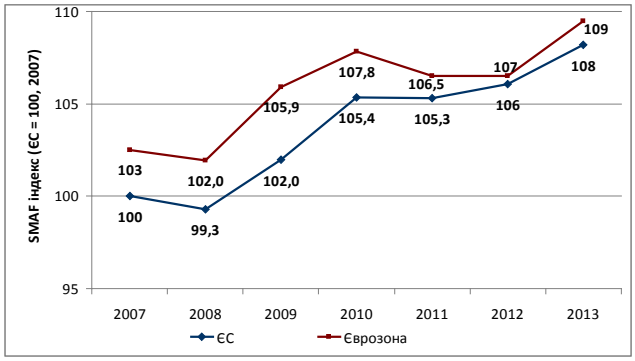


Рис. 3. Зміни індексу SMAF по ЄС за 2007-2013 роки (якщо ЄС 2007 = 100) [10]

Крім фінансових інструментів ЄС активно застосовує спеціальні програми навчання, що стимулюють молодих підприємців започаткувати власний бізнес. Так, у рамках Європейського тижня МСП (European SME Week) зацікавлені особи можуть дізнатися про локальні, регіональні, національні та наднаціональні заходи стосовно підтримки мікропідприємств та МСП. Паралельно в ЄС функціонує освітня програма ERASMUS для молодих підприємців, що дає їм можливість обмінюватися досвідом щодо відкриття або розвитку бізнесу з колегами з інших європейських країн [11].

В Європейському Союзі значного поширення набула кластерна політика. За визначенням Європейської Комісії, кластери представляють собою групу підприємств (як правило, МСП) та інших суб'єктів, які тісто співпрацюють у межах певної території [12]. Географічна концентрація підприємств сприяє зростанню їх інноваційності, створенню робочих місць, збільшенню активності в сфері створення міжнародних товарних знаків та реєстрації патентів на винаходи. З метою сприяння кластерній політиці в ЄС було створено спеціальний ресурс – The EU Cluster Portal – який надає інформацію стосовно існуючих європейських кластерних ініціатив.

Однак кожна країна ЄС має свою специфіку в підтримці інноваційного підприємництва. Згідно з дослідженням «Global R&D Funding Forecast 2014», яке щорічно проводиться журналами «R&D Magazine» та «Battelle», лідерами у фінансуванні НДДКР є такі європейські країни як Фінляндія (валові витрати на НДДКР становлять 3,5% ВВП), Швеція (3,4%), Данія (2,9%), Німеччина (2,9%), Австрія (2,8%), Франція (2,3%) [13]. З даного рейтингу випливає, що саме країни Скандинавії використовують науково-технічний фактор в якості головного інструменту стратегії розвитку економіки. Так, у Фінляндії існує мережа центрів досконалості, які здійснюють безоплатне фінансування проектів на самій ранній стадії їх життєвого циклу. Країна є одним із світових лідерів у сфері формування мереж цільових технопарків, які надають можливість МСП тимчасово приєднуватися до своє структури, як правило, на 2-5 років [14, с. 23]. В Іспанії також великого поширення набула мережа бізнес-інкубаторів (або як їх ще називають

в Європі – BICs), які, як правило, розташовані в технологічних парках, та які забезпечують наявність міжфірмового співробітництва в сфері наукової та інноваційної діяльності. Як і у Фінляндії, іспанські МСП знаходяться в таких мережах протягом обмеженого терміну (3-5 років), протягом якого вони отримують консультаційну підтримку для посилення свого інноваційного потенціалу [15, с. 99]. У Німеччині суб'єкти малого та середнього підприємництва крім можливості отримання пільгового кредитування, можуть скористатися перевагами податкових пільг. До того ж у межах федеративних програм інноваційно-спрямовані підприємства мають можливість отримати кошти із спеціальних фондів для фінансування технологічних розробок (від етапу створення до виходу кінцевого продукту на ринок) [16, с. 312]. У Великій Британії фінансова підтримка МСП переважно здійснюється на державному рівні та охоплює наступні напрями: допомога безробітним та молоді щодо започаткування та розширення власного бізнесу; гарантування кредитів, які банки надають суб'єктам малого підприємництва; розробка програм підтримки МСП на місцевому рівні через мережу регіональних бюро [17, с. 182].

Як вже зазначалося раніше, доступ МСП до фінансування в кожній країні ЄС є неоднаковим через свою специфіку національних програм підприємництва та різну діяльність посередників. До того ж кожна програма/посередник може стосуватися конкретного етапу в розвитку підприємництва (від створення до його розширення). У таблиці 3 зазначені найпоширеніші програми стосовно фінансування МСП у таких європейських країнах як Франція, Німеччина, Швеція, Велика Британія та Польща. Деякі програми (наприклад, ALMI в Швеції) можуть надавати фінансові кошти підприємствам на будь-якому етапі його розвиту, тоді як інші (наприклад, FB у Польщі, CDP у Франції) мають певні обмеження [18].

Таблиця 3

Інструменти фінансування в залежності від видів їх джерел та етапів розвитку МСП [18]

Етап розвитку МСП	Позики	Гарантії	Венчурні фонди
Перед початковий	ALMI		SSF, HTGF
Початковий	ALMI, PPA, FB	EFG	SSF, HTGF
Старт-ап	ALMI, FB	EFG, FP	
Початок зростання	ALMI, KfW-U, CDP	EFG, FP	
Розширення	ALMI, KfW-U, CDP	EFG, FP	

Примітка:
Франція – PPA (Participatif d'Amorçage) та CDP (Contratde Development Participatif);
Німеччина – HTGF (High-Tech Grunder fonds) та KfW-U (KfW Unternehmerkredit);
Польща – FB (The Pierwszy Biznes) та FP (Fundusze Poręczeniowe);
Швеція – позикова схема ALMI;
Велика Британія – схема EFG (Enterprise Finance Guarantee), а також SSF (Scottish Seed Fund)

Висновки. Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується активним залученням підприємництва в національну інноваційну політику. Сьогодні ЄС є прикладом для наслідування в створенні та поширенні інноваційного підприємництва. Він приділяє значну увагу питанню формування необхідних умов для розвитку малого і середнього бізнесу, який є інноваційно спрямованим. Тому на рівні інтеграційного угрупування діє значна кількість наднаціональних програм, які орієнтовані як на надання фінансової підтримки МСП, так і на створення сприятливого інституційного середовища. Крім того, заходи, що реалізуються на національному рівні разом із наднаціональними дають синергетичний ефект поліструктурної системи підтримки малого інноваційного підприємництва в ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Annual Report on European SMEs 2012/2013. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf.
2. FP7-SME – FP7 – Research theme: Research for the benefit of SMEs. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cordis.europa.eu/programme/rcn/862_en.pdf.
3. Innovation in small and medium – sized enterprises. HORIZON 2020 . European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/main/h2020-wp1415-sme_en.pdf.
4. Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP). European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/cip/eip/index_en.htm .
5. Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm.
6. Enterprise Europe Network. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://een.ec.europa.eu/.
7. The European Business and Innovation Centres Network – EBN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ebn.be/.
8. European Progress Microfinance Facility. European Investment Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/index.htm.
9. InnovFin. European Investment Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm.
10. SME Access to Finance Index. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/index_en.htm.
11. Thinking Big for Small Businesses. What the EU does for SMEs. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/thinking_big_en.pdf.

12. EU Cluster Portal. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cluster/index_en.htm.
13. 2014 Global R&D Funding Forecast. Battelle, R&D Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rdmag.com/sites/rdmag.com/files/gff-2014-5_7%20875x10_0.pdf.
14. Дрозденко Е.Б. Государство и бизнес в инновационной экономике: зарубежный опыт партнерства / Е.Б. Дрозденко // Биржа интеллектуальной собственности. – 2009. – № 9. – С. 21-26.
15. Умєров Р.Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу [Текст] / Р.Е. Умєров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 96-105.
16. Финк Т.А. Реализация программ поддержки малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики [Текст] / Т.А. Финк // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 311-314.
17. Квасниця О. Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах [Текст] / О. Квасниця // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 177-187.
18. Evaluation of Member State Policies to Facilitate Access to Finance for SMEs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/guide-to-funding/indirect-funding/files/evaluation-of-national-financing-programmes-2012_en.pdf.

УДК 339.72

Горлов С.Н.
доктор философии в области экономики,
доцент кафедры гуманитарных и естественно-экономических дисциплін
Кировоградского института
Межрегиональной Академии управления персоналом

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

SOME ASPECTS OF INTERNATIONAL MONEY CIRCULATION

АННОТАЦИЯ

Интеграционные процессы в мире продолжаются и ускоряются. В статье рассматривается механизм денежных взаиморасчетов между странами при проведении международных торговых операций с использованием уравнения макроэкономического равновесия. Теоретической и методологической базой исследования явились концепция равенства предложения и спроса классической экономической теории, кейнсианская концепция по определению национального производства по совокупным расходам в экономике и уравнение обмена количественной теории денег, которое является основой монетарной экономической теории. В процессе исследования использовались экономико-математический и логический методы, а также методы анализа и синтеза. Результатом исследования явилось создание механизма денежных отношений между странами при проведении международных торговых операций и предложены практические рекомендации по применению результатов исследования.

Ключевые слова: совокупные расходы, совокупные доходы, денежная масса, мировая валюта, экспорт, импорт.

АНОТАЦІЯ

Інтеграційні процеси у світі продовжуються і прискорюються. У статті розглядається механізм грошових взаєморозрахунків між країнами при проведенні міжнародних торгових операцій з використанням рівняння макроекономічної рівноваги. Теоретичною та методологічною базою дослідження є концепція рівності пропозиції і попиту класичної економічної теорії, кейнсіанська концепція щодо визначення національного виробництва по сукупним витратам в економіці і рівняння обміну кількісної теорії грошей, яке є основою монетарної економічної теорії. У процесі дослідження використовувалися економіко-математичний і логічний методи, а також методи аналізу та синтезу. Результатом дослідження стало створення механізму грошових відносин між країнами при проведенні міжнародних торгових операцій і запропоновані практичні рекомендації щодо застосування результатів дослідження.

Ключові слова: сукупні витрати, сукупні доходи, грошова маса, світова валюта, експорт, імпорт.

ANNOTATION

The process of integration in the world are continuing and accelerating. In the article we considered mechanism of monetary settlements between countries in international trade transactions using equation macroeconomic equilibrium. Theoretical and methodological base of research is the concept of equality the supply and demand of classical economic theory, Keynesian concept for determining national production on total expenditures in the economy and the equation of exchange quantity theory of money, which is the basis of monetary economic theory. During the research were used economic and mathematical and logical methods and the methods of analysis and synthesis. The result of the study was the establishment of a mechanism of monetary relations between countries in international trading and were offered practical recommendations on the use of research results.

Keywords: total cost, total income, money supply, world currency, export, import.

Постановка проблемы. Одной из важных проблем в международных отношениях является проблема денежных взаиморасчетов по экспортно-импортным операциям между странами, которые оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие национальных экономик.

Основной задачей правительства любой страны является обеспечение стабильности национальной денежной единицы и уровня цен, что обеспечивается не только денежно-кредитной политикой, но и активным участием государства в инвестиционной деятельности и международных торговых отношениях.

В этом аспекте возникает необходимость исследования механизма денежных взаиморасчетов между странами при проведении экспортно-импортных операций, разработки современных подходов к решению возникающих проблем в международных расчетах на основе усовершенствования экономических теорий, что обусловливает актуальность темы данной работы.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом исследования влияния международных торговых отношений на денежный оборот в экономике занимались Стэнли Л. Брю, Кэмпбелл Р. Макконнелл, П. Самуэльсон, М. Фридмен, Ф.А. Хайек, Дж.Р. Хикс, а также российские экономисты Л. Белецкая, А. Нестеренко, П. Симонов и др. Среди украинских экономистов данными проблемами занимались М. Савлук, А. Морозов, А. Дзюблюк и А. Филипенко.

Несмотря на значительное количество исследований в аспекте влияния экспортно-импортных операций на денежный оборот в странах мира, остается нерешенным значительный круг вопросов по установлению взаимодействия и взаимозависимости международных торговых операций и денежной массы в обращении в национальных экономиках государств.

Постановка задачи. Одной из основных проблем в экономической теории было и остается достижение равновесия между производством национального продукта и денежной массой в обращении. Существенное влияние на проблемы денежного обращения и в стране и в мире оказывают международные экономические отношения.

Предметом исследования является процесс взаимодействия при проведении международных торговых операций агрегатов национального производства и агрегатов денежного обращения.

Целью исследования является определение механизма денежных взаиморасчетов между странами в международных отношениях. В этом аспекте возникает необходимость исследования концепции достижения агрегатного равновесия в макроэкономике на основе изучения взаимодействия международных торговых операций и агрегатов денежного обращения.

Предложенная автором концепция построена на математических методах экономических исследований на основе классических, кейнсианских и монетарных экономических подходов. Теоретические выкладки учитывают взаимодействие составляющих агрегатов национального производства и денежного обращения и являются математически обоснованными.

Изложение основного материала. Согласно классической концепции предложение создает и балансирует собственный спрос, что можно записать в виде формулы [1, с. 295]:

$$РЧQ_S=РЧQ_D, \quad (1)$$

где Р – уровень цен в национальной экономике;

Q_S, Q_D – соответственно количество произведенных и потребленных товаров и услуг в национальной экономике.

Кейнсианская формула определения ВНП по сумме всех расходов имеет следующий вид (2, с. 139):

$$R = C + I_g + G + X_n, \quad (2)$$

где С – личные потребительские расходы домохозяйств;

I_g – валовые частные внутренние инвестиции;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X_n – чистый экспорт, равняется разности экспорта и импорта товаров и услуг.

Валовой национальный продукт по сумме всех доходов определяется по следующей формуле (3, с. 65):

$$ВНП(Y)=Y=Y_C+Y_g+Y_G+N+A; \quad (3)$$

Y_C – доходы домохозяйств;

Y_g – доходы бизнеса;

Y_G – доходы государственного сектора экономики;

N – косвенные налоги на предприятия всех форм собственности;

A – амортизационные отчисления на восстановление потребленного в течение года капитала в национальной экономике.

В соответствии с подходом монетаристов количество денег в обращении определяется количеством и ценой реализуемых товаров и услуг, то есть суммой их цен. Одна денежная единица может обслуживать несколько товарных сделок. Эти зависимости отражаются следующей формулой [4]:

$$M\times V=P\times Q, \quad (4)$$

где M – масса денег в обращении;

P – уровень цен;

Q – количество произведённых товаров и услуг;

V – скорость оборота денежной единицы.

Совокупный спрос равняется сумме потребленных в экономике товаров и услуг и соответственно равняется совокупным расходам, поэтому можно записать:

$$РЧQ_D= R = C + I_g + G + X_n. \quad (5)$$

Совокупное предложение равняется сумме произведенных в экономике товаров и услуг и соответственно равняется совокупным доходам, поэтому имеем:

$$РЧQ_S= Y=Y_C+Y_g+Y_G+N+A. \quad (6)$$

И совокупные расходы и совокупные доходы обслуживает денежная масса, поэтому:

$$РЧQ_D=R=C+I_g+G+X_n=$$
$$=РЧQ_S=Y=Y_C+Y_g+Y_G+N+A=МЧV. \quad (7)$$

Если принять, что совокупные доходы в экономике расходуются на потребление не полностью (фактор сбережений) и вместо «чистого» экспорта подставить его слагаемые, тогда уравнение (7) будет иметь следующий вид:

$$РЧQ_D+SЧV=R+SЧV=C+I_g+G+X_E-X_i+SЧV=$$
$$=РЧQ_S=Y=Y_C+Y_g+Y_G+N+A=M_AЧV+SЧV, \quad (8)$$

где **S** – сумма неиспользуемых в обороте «доходы – расходы» денежных средств в экономике за рассматриваемый период;

M_A– активная денежная масса, которая обслуживает процесс «доходы – расходы» в экономике.Подчеркнем также, что экспорт это приток валюты в страну, а импорт – отток валюты из страны.

В связи с ростом интеграционных процессов (в финансах, торговле, обмена рабочей силой и т.д.) в мире, в разных странах широкое распространение получили национальные валюты других стран. В этом случае эффективность применения количественной теории денег снижается, поскольку спрос на разные валюты нельзя сложить в общую сумму. Так Фридрих Август фон Хайек, экономист и философ, представитель новой австрийской школы, сторонник либеральной экономики и свободного рынка, лауреат Нобелевской премии 1974 г. [5], писал: «Решающее соображение, важное для наших целей, состоит в том, что в многовалютной системе не существует такой вещи как данная величина спроса на деньги. Спрос на различные виды валют будет различным; но, поскольку эти валюты не будут являться полностью взаимозаменяемыми, совершенными субститутами, показатели спроса на них просто нельзя сложить в общую сумму» [6, с. 66-67].

Многовалютность является результатом расширения торговых отношений между странами с различными национальными валютами. При классическом экономическом подходе, при экспортно-импортных операциях, торгующие страны обмениваются между собой национальными валютами для купли-про-

дажи товаров и услуг одна у другой. Страна с положительным торговым сальдо имеет излишек валюты другой страны. Этот излишек может быть расходован на торговые операции в будущем, а также может увеличиваться и накапливаться. Страна, имеющая отрицательное торговое сальдо фактически является должником другой страны.

Проблемой при определении стоимости экспортных и импортных товаров является курс национальных валют. На сегодня курс национальных валют всех стран мира привязан к доллару США. Исходя из основ экономической теории, количество денег в обращении с учетом скорости оборота денежной единицы должно равняться количеству произведенных товаров и услуг (без учета фактора сбережений). Т.е., стоимость национальных валют определяется количеством и качеством производимых в обществе товаров и услуг. С другой стороны, стоимость национальных валют может определяться и наличием драгоценных металлов в резервах центральных банков.

Многие страны международные торговые отношения строят на основе доллара США. В этом случае ущемляются национальные валюты торгующих стран и не только на международных рынках, но и на национальных рынках, поскольку применение в стране вместе с национальной и валюты другой страны не позволяет национальной валюте полноценно выполнять функции денег. В этом аспекте гривна в Украине никогда не выполняла полноценно функции денег и всегда была придатком к доллару США. На сегодня оказалось, что украинскую экономику обслуживает n-гривень и более 40 млрд долларов США. Фактически украинское правительство вытесняет национальную валюту с внутреннего рынка и не создает условий для ее укрепления на внешних рынках.

Экономически доллар США в Украине, при проведении национальной денежно-кредитной политике в интересах национальной валюты, является простой бумажкой, не обеспеченной товарным наполнением или наполнением драгоценными металлами. Доллар в Украине необходим для приобретения товаров за границей, и то при условии отказа от гривневых операций в международных отношениях.

В данной ситуации оказалась не только Украина, но и многие страны мира, которые в угоду бумажного доллара идут на ущемление собственных валют.

Доллары США необходимы тем странам, которые имеют торговые отношения с США. Доллары в оборот выпускает Федеральная резервная система США. В этом аспекте проблемным является вопрос: сколько долларов выпущено в обращение и какое их количество обслуживает национальную экономику США, и какое – другие страны мира? Валюта одной страны является одновременно и национальной и мировой, что является экономическим абсурдом и искусственным строением. При данном варианте присутствует высокий уровень различных финансовых рисков, заключающихся в следующем:

1) невозможность учёта количества валюты, находящейся в мировом обращении и в сбережениях;

2) мировую валюту выпускает в обращение (эмиссия) центральный банк страны, в которой эта валюта является национальной, и, как правило, национальные интересы преобладают над мировыми интересами;

3) отток и приток валюты в страну, где одна мировая и национальная единица, может привести к различной степени кризисам в этой стране, поскольку отток ещё можно восполнить эмиссией, но нерегулируемый приток устраняется в большинстве случаев с потерями;

4) в конечном счёте, нерегулируемое количество мировой валюты может привести, в один прекрасный день, к покупке страны, в которой национальная валюта является мировой, другими странами и корпорациями.

5) обесценивание мировой валюты (национальной валюты какой-то страны) приведёт к финансовым потерям многие страны и международные корпорации, имеющих в обращении и сбережениях эту обесценивающуюся валюту, что может привести к нерегулируемому её возврату (притоку) в страну-эмитента этой денежной единицы.

Именно поэтому автор статьи утверждает, что в недалеком будущем доллар США может стать всеобщей мировой проблемой. Исходя из этого, основной целью мирового сообщества должно стать создание всеобщей независимой мировой валюты, количество которой на первом этапе должно быть тесно увязано с экспортно-импортными операциями и на втором этапе – с мировым производством. Эта миссия может быть возложена на Международный валютный фонд.

Рассмотрим несколько вариантов денежных отношений между разными странами.

Каждая отдельно взятая страна производит валовой продукт в национальной валюте. Если в экономических отношениях между странами действуют какие-то мировые цены, тогда валовой продукт любой страны можно привести в соответствие с мировыми ценами. На основании этого можно определить курс национальной валюты по отношению к мировым ценам:

курс нац. валюты = (ВП в нац. единицах) / (ВП в мировых ценах);

где ВП – валовой продукт.

Мировое производство валового продукта в мировых ценах равно:

МВП (мировой валовой продукт) = ∑(ВП в мировых ценах каждой страны).

Как отмечалось выше, страны, торгуя между собой, обмениваются национальными валютами. Страна, которая больше продаёт другой стране, чем покупает у неё, имеет

положительный торговый баланс с этой страной. Другая страна, которая меньше продаёт, чем покупает, имеет отрицательный торговый баланс. Если одна страна производит экспортно-импортные операции со многими странами, тогда возможно с одними странами у неё положительный торговый баланс, с другими – отрицательный. Количество задействованных в международной торговле стран соответствует количеству задействованных в этих операциях национальных валют.

Данная система взаимоотношений может быть эффективной при «точечном» подходе, когда экспорт и импорт торгующих стран примерно равны между собой или такая торговля взаимовыгодна. В целом данная система международной торговли довольно сложная. Необходим строгий учёт финансовых операций между странами и определение платёжного баланса страны не только в целом, но и по каждой национальной валюте в отдельности с торгующими странами. Высокий уровень финансового риска в международных отношениях заключается также в том, что каждая страна имеет неограниченные возможности по эмиссии своей национальной валюты вне зависимости от развития национальной экономики. Довольно тяжело проследить за количеством национальных валют, вращающихся в обороте, находящихся на счетах финансовых институтов и на руках у населения различных стран мира.

Обесценивание национальной валюты какой-то страны приводит не только к возможному увеличению её экспортных возможностей, но и к финансовым потерям стран, имеющих в обращении государственные и корпоративные ценные бумаги в обесценивающейся валюте и имеющих на счетах своих финансовых институтов валюту страны, которая обесценивается. Национальные валюты, имея различную реальную стоимость, оказывают влияние и на фактор сбережений. К накоплению склонны «твёрдые валюты», от «слабых валют» стараются избавиться, поэтому курс первых завышается, курс вторых занижается.

Как один из этапов перехода на единую мировую единицу возможен вариант применения мировой денежной единицы в международной торговле и отношениях между странами, которая не является национальной валютой ни одной из стран мира. Курс национальных валют будет привязан к этой новой мировой единице. Количеством мировой валюты в обращении будет экономическими методами регулировать мировой банк, в единственном числе имеющий право производить эмиссию мировых денежных знаков. Как известно в мировом сообществе сумма экспорта равна сумме импорта ($\mathbf{X_E=X_i}$), поэтому количество мировых денег в обращении с учётом скорости оборота денежной единицы должно быть равно:

$$M_Z\ ЧV = X_E = X_i, \qquad (9)$$

где $\mathbf{M_Z}$ – количество мировых денег в обращении.

Рассмотрим вариант, когда в мировом сообществе имеется одна мировая денежная единица и для международных расчетов и для национальных экономик. Введение единой денежной единицы должно привести к применению единых, или близких к ним, мировых цен, в том числе и в национальных экономиках. В этом случае, используя уравнение (8), сформулируем равенство экономического равновесия для мировой экономики:

$$\Sigma(PЧQ_D)+\Sigma(SЧV)=\Sigma R+\Sigma(SЧV)=\Sigma(C+I_g+G+SЧV)=$$
$$=\Sigma(PЧQ_S)=\Sigma Y=\Sigma(Y_C+Y_g+Y_G+N+A)=$$
$$=\Sigma((M_A+S)ЧV). \qquad (10)$$

Все экономические агрегаты суммируются по каждой стране, также учитываем, что $\Sigma\mathbf{X_E=\Sigma X_i}$ и тогда $\Sigma\mathbf{X_E-\Sigma X_i=0}$. Равенство (10) запишем в следующем виде:

$$P_ZЧQ_{DZ}+S_ZЧV_Z=R_Z+S_ZЧV_Z=C_Z+I_{gZ}+G_Z+S_ZЧV_Z=$$
$$=P_ZЧQ_{SZ}=Y_Z=Y_{CZ}+Y_{gZ}+Y_{GZ}+N_Z+A_Z=$$
$$=(M_{AZ}+S_Z)ЧV_Z, \qquad (11)$$

где нижний индекс **Z** означает показатель для мировой экономики.При данном варианте возможен полный учёт и контроль денежной массы в мировом сообществе. Мировой контроль и учёт – это один из основных способов предотвращения экономических (финансовых) кризисов в мире.

Сегодняшние усилия экономистов должны быть направлены на создание мировой экономической модели, которая имела бы постоянный непрекращающийся экономический рост, высокий уровень экономической и социальной свободы, ответственности и защищённости каждого законопослушного гражданина (предприятия, организации, общества) на Земле.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горлов-Марченко С.Н. Кризисы. Выход: кадры, управление, экономикс / С.Н. Горлов-Марченко. – Кировоград: ПОЛИМЕД-Сервис, 2000. – 370 с.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. 2-го изд. Е.С. Иванова, И.Ю. Лаврова, В.Ф. Максимова, Л.В. Максимова, А.Р. Маркова, В.Д. Медвинской, П.А. Отмахова, Р.И. Столпера, С.В. Черпакова (руководитель группы). – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
3. Горлов С.М. Економіка-XXI. Теорія і практика / С.М. Горлов. – Кіровоград: Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем», 2011. – 360 с.
4. Ирвинг Фишер. Покупательная сила денег / И. Фишер. – М.: Дело, 2001. – 198 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.klex.ru/8zv.
5. Хайек Ф. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://wikipedia.org/wiki/Хайек_Фридрих_Август_фон.
6. Хайек Ф.А. Частные деньги / Ф.А. Хайек. – М.; Баком, 1996. – 116 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.klex.ru/6q.

УДК 339.92

Дєліні М.М.
кандидат економічних наук, доцент
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В СВІТОВЕ СПІВТОВАРИСТВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ

PROBLEMS OF UKRAINIAN INTEGRATION IN THE INTERNATIONAL SOCIETY IN MODERN CIRCUMSTANCES

АНОТАЦІЯ

Інтеграційні процеси є безумовною установою розвитку будь-якої країни світу. Україна активно приймає участь у цьому процесі, будучи членом багатьох міжнародних організацій. Основним напрямом її розвитку зараз є євроінтеграційний, що обумовлено багатьма чинниками і очікуваними позитивними наслідками входження до складу ЄС.

Ключові слова: інтеграційні процеси, ООН, СОТ, Європейський союз, Митний Союз, СНД.

АННОТАЦИЯ

Интеграционные процессы являются безусловным условием развития любого государства в современном мире. Украина активно участвует в этом процессе, являясь членом многих международных организаций. Основным направлением ее развития сейчас является евроинтеграционный, что обусловлено многими факторами и ожидаемыми положительными последствия от вхождения в состав ЕС.

Ключевые слова: интеграционные процессы, ООН, ВТО, Европейский Союз, Таможенный Союз, СНГ.

ANNOTATION

Integration processes are an absolute prerequisite for the development of any country in the world today. Ukraine is actively involved in this process, as a member of many international organizations. The main direction of its development is now European that due to many factors and the expected positive effects of joining the EU.

Keywords: integration processes, the UN, the WTO, the European Union, the Customs Union and the CIS.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки унеможливлює існування будь-якої країни осторонь інтеграційних процесів. Жодна країна світу не може забезпечити високу ефективність свого національного виробництва, якщо воно не інтегровано в тій чи іншій мірі у виробництво світове. Україна також активно намагається інтегруватися у світову спільноту, віддаючи перевагу євроінтеграційному вектору. Саме цей напрям й став наріжним каменем суперечок в останній час у нашій країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Предметом свого дослідження в сфері інтеграційних проблем України зробили багато науковців. А саме: В. Віннік, П. Гайдуцький, М. Левченко, А. Слободянюк та інші, які досліджували питання вигідності співпраці і інтеграції України в ЄС чи Митний союз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на науковий доробок у цій сфері, є питання, які заслуговують подальшого вивчення через зміни політичної та економічної ситуації в країні та здійсненням конкретних дій на шляху до євроінтеграції.

Формулювання цілей статті. Дослідити сучасний стан інтеграційних процесів в Україні з огляду на дійсний економічний стан.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формально Україна як член ООН входить до держав світового співтовариства. Вона визнає й виконує статут ООН та міжнародне право, які регулюють міждержавні, політичні, дипломатичні, соціальні, культурні та економічні міжнародні відносини. Отже, Україна певною мірою співпрацює з країнами світу. Проте реально переваги міжнародних економічних відносин країна може використовувати лише тоді, коли її економіка буде інтегрована у світове господарство, тобто буде складовою частиною цього господарства [1].

Безпосередня і активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також необхідністю подолання штучної відокремленості України від світового господарства внаслідок одностороннього розвитку в рамках СРСР та РЕВ.

На сьогоднішній день в Україні існує стратегія зовнішньоекономічної діяльності спрямована на розвиток в Україні торгівлі, участі України в міжнародному поділі праці, та обміні знаннями, досвідом та технологіями. Тому, з початком незалежного існування, в Україні було взято курс на активну участь в інтеграційних процесах Європи.

Але, для того щоб інтеграція в Україні була ефективною, наша держава потребує певних політико-правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних передумов.

Серед основних політико-правових передумов інтеграції України можна назвати такі: політичне визначення України, забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки, безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини, запровадження прийнятної форми громадянства, перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР, пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах, формування відповідного законодавства і виро-

блення ефективних механізмів та інструментів його виконання.

Особливо важливими в цьому контексті є економічні передумови інтеграції. Вони формуються на основі економічного та інституційного забезпечення суверенітету, оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови, розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення і приватизації, соціального захисту населення, оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпортної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та багатьох інших економічних аспектів.

На сьогодні ефективна інтеграція України до світового економічного простору є нагальним завданням розбудови державності та економіки, але для того, щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, необхідно усвідомити деякі особливості інтеграції України [2].

На сучасному етапі для розвитку міжнародних інтеграційних процесів та вироблення інтеграційних стратегій необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства, а це, у свою чергу, впливає на їхній рівень та характер.

Щодо Світової організації торгівлі, то приєднання до неї України було результатом концентрації величезних політичних зусиль і глибокого усвідомлення можливостей, які випливають з інтеграції у світову торговельну систему.

Без членства в СОТ Україна не змогла б розпочати переговори щодо ЗВТ з Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями. Членство в СОТ, як передумова інтеграції до ЄС, виходить з того, що сьогодні левова частка співробітництва між країнами відбувається на торговельно-економічному рівні. Крім того, для європейської сторони статус України як члена СОТ є базовим критерієм відповідності її економіки міжнародним стандартам бізнесу, торгівлі та інвестицій, що є, так би мовити, фільтром, через який необхідно пройти, щоб довести свою готовність підтримувати ділові відносини з європейськими партнерами за зрозумілими їм правилами.

Вступ до СОТ є вкрай суттєвим фактором формування привабливого іміджу України на міжнародній арені, що насамперед впливає на становлення ділового середовища як для національних, так й іноземних компаній, а також на її економічний розвиток.

Україна бере також участь у багатьох підрозділах ООН: МОП – Міжнародній організації праці; ВООЗ – Всесвітній організації охорони здоров'я; ФАО – продовольчій та сільськогосподарській організації; МАГАТЕ – міжнародній комісії з атомної енергетики та ін. Україна є активним учасником у роботі європейських політичних організацій: Раді Європи та Парламентській Асамблеї Ради Європи [3].

Не один рік в Україні тривали дискусії щодо її цивілізаційного та інтеграційного вибору. Цю проблему наша країна, на відміну від інших постсоціалістичних держав, розв'язує по-особливому. Після створення СНД (1991 р.) та набуття в ній асоційованого членства Україна в 1994 р. підписала угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом. Такий полярний рух України – «з поглядом на Захід і з оглядкою на Схід» – триває вже близько 20 років. Наразі ситуація дещо прояснилася: вже підписано Угоду про асоціацію з ЄС, хоча дуже великий проміжок часу Україна вела переговори про співпрацю з Митним союзом.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України, яка порівняно недавно здобула незалежність, ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни і добробут народу. Політичний аспект – це забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства.

Різні політичні сили в Україні та за її межами роблять свої акценти на тих чи інших аспектах інтеграційного процесу. Одні віддають пріоритет європейському вектору, інші – євразійському. Одні наголошують на економічних перевагах інтеграції, інші – на політичних. Одні недооцінюють правові аспекти, другі – політичні, треті – економічні [4].

Для більш глибокого дослідження визначимо спочатку, що таке Європейський Союз. Європейський Союз – це інтеграційне утворення, яке виникло внаслідок послідовного розвитку процесу інтеграції країн Західної Європи, яка пройшла досить тривалий шлях. На сьогодні ЄС являється найбільшим світовим економічним блоком.

Відповідно до ст. 11 Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року № 2411-VI однією з основних засад зовнішньої політики нашої держави є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [5].

Говорячи про інтеграційний досвід України, перше на що варто звернути увагу – європейський вибір України, який був зумовлений усвідомленням можливості інтеграції як фактора створення державної незалежності, безпеки, політичної стабільності і багатьох інших елементів політичного, економічного і соціального добробуту, з якими часто асоціюють ЄС.

Пояснити зацікавленість в орієнтації України на членство в ЄС можна тим що, серед прихильників такого напряму зовнішньої політики поширилась думка про те, що вступ України в Європейський союз надасть можливість насамперед підвищити політичний авторитет держави на міжнародній арені і перебувати в центрі подій світової політики [2].

На сучасному етапі Україна значно просунулась у справі інтеграції в європейську спільноту, про що свідчить підписання 27 червня 2014 року угоди про асоціацію України з ЄС. Ратифікація угоди ВР України відбулась 16.09.2014 р. Хоча Україна і Європейський союз раніше домовилися відкласти на рік застосування УА до 31 грудня 2015 року. Спеціалісти зазначають, що з підписанням цієї угоди Митний Союз остаточно втратив Україну як свого майбутнього члена.

В умовах нинішньої зовнішньополітичної ситуації мета України – передусім співробітництво з Європейським Союзом, яке необхідно ефективно та швидко розвивати.

Основні переваги, які отримають українські підприємства від інтеграції до ЄС полягають у наступному:

- забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу;
- упровадження стандартів ЄС у виробництві;
- упровадження ефективних методів соціально-економічної політики;
- підвищення кваліфікації робочої сили;
- надходження інвестицій у вітчизняну економіку;
- субсидування сільського господарства;
- покращення стану платіжного балансу України.
- технологічна модернізація вітчизняного виробництва.

Проте разом з тим, можна відзначити і загрози, які виникнуть:

- можливе переміщення до України шкідливих виробництв;
- використання України як сировинного придатку;
- використання українців як дешевої робочої сили;
- втрата державного суверенітету і можливості державного управління;
- втрата конкурентоспроможності окремих галузей, у т.ч. АПК, машинобудування, хімічної промисловості тощо;
- надходження дорогих європейських товарів;
- складність переходу на європейське ціноутворення;
- зниження ділової активності у вітчизняній економіці через відтік робочої сили [5].

Пріоритетність наших взаємин з ЄС рівною мірою обумовлена як прагматичними, так і ціннісними факторами. Європейський союз є найбільшим сусідом України: поєднує 28 країн-членів з населенням понад 550 млн чоловік, а довжина нашого спільного з ЄС кордону досягає 1400 км. На ЄС доводиться 32% зовнішньоторговельного обігу України. Україна визначилася щодо орієнтирів свого внутрішнього розвитку – і ці орієнтири тотожні принципам, на яких базується Європейський Союз: демократія, ринкова економіка й ефективне державне керування. І хоча наша країна ще далека від необхідного рівня реалізації цих ключових принципів, однак ми рухаємося в цьому напряму. У плані зовнішньої політики й політики безпеки рух до європейської інтеграції уможливить входження в систему безпеки ЄС як повноправний суб'єкт для спільної протидії погрозам національної й міжнародної безпеки. Нарешті, вступ в ЄС у значній мірі буде сприяти твердженню позицій України в системі міжнародних відносин. Звертаючись до ключових ідей, на яких тримається ЄС – демократія, ринкова економіка й ефективне державне керування – варто відзначити, що в українських умовах впровадження цих цінностей викликало й негативні тенденції. Ці тенденції пов'язані з недостатньою ефективністю державного керування, недієздатністю парламенту, нездатністю уряду вирішувати невідкладні питання поточної політики, не говорячи вже про відсутність 100 стратегічного планування розвитку країни [6].

Слід зауважити, що входження України у світову систему господарювання вимагає визначення пріоритетних напрямів реалізації національних інтересів, які пов'язані з перспективами всебічного розширення коопераційних, інтеграційних контактів з країнами насамперед, ЄС. А це засвідчує, що:

країни-члени ЄС являють собою надзвичайно великий та потужний ринок, причому прив'язка до нього та скасування взаємних обмежень у процесі торгівлі з ним здатні допомогти вирішити основні проблеми збуту продукції, яка виготовляється в Україні;

присутність в європейському ринковому просторі, а також міждержавне, міжурядове та міжвідомче співробітництво дадуть змогу Україні брати активну участь у програмах галузевого, технологічного, науково-технічного, освітньо-гуманітарного розвитку Євросоюзу;

лібералізація та взаємне відкриття економічних режимів є гарантією капіталовкладень, що зумовить приплив іноземних інвестицій до країни;

офіційний європейський статус автоматично означав би поширення на Україну всіх вигідних для її економіки особливостей режиму діяльності в торговельно-інвестиційній сфері, які поширюються і на інших членів Євросоюзу.

Особливий інтерес для України становить створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, яка являє собою форму міжнародної економічної інтеграції, територію кількох держав з ліквідованими тарифними та іншими бар'єрами; форму інтеграції, що передбачає повну ліквідацію митних бар'єрів та/чи кількісних обмежень у торгівлі певними товарами. Це було передбачено ще Угодою про партнерство та співробітництво від 16 червня 1994 р., яка стала наріжним каменем та нормативною основою двостороннього співробітництва України.

Важливими передумовами розширення співробітництва між Україною та ЄС можна вважати:

загальне покращення макроекономічної ситуації в Україні та більш динамічне впровадження справжніх та радикальних, а не симу-

лятивних економічних реформ, що не тільки створює базу для більш вигідної економічної взаємодії, а й інколи постає прямою умовою реалізації тих чи інших проектів;

розв'язання проблем, які були породжені практикою антидемпінгових розслідувань з боку ЄС, зокрема із більш широким та послідовним застосуванням самою ж Україною існуючих методів контрантидемпінгу (це не знімає з порядку денного завдання адміністративного запобігання реальному демпінгу з боку вітчизняних експортерів, які до нього вдаються);

розв'язання проблем, які виникають в України по лінії ГАТТ/СОТ, що є однією з політичних передумов налагодження відносин з країнами Євросоюзу, які є членами цих світових торговельних структур та активно відстоюють їх принципи на міжнародній арені; вжиття організаційних та переговорних заходів щодо подальшого розширення номенклатурного та кількісного представництва вітчизняного виробництва на західноєвропейських ринках в тих випадках, коли ще існують відповідні обмеження;

участь у системі субрегіонального та прикордонного соціально-економічного співробітництва, зокрема на рівні Вишеградської групи та CEFTA, а також у системі єврорегіонів [7].

Вважається, що результатами підписання угоди стануть зміни в економіці країни:

- Зменшення корупції. Зміни відбудуться в управлінні державними фінансами та плануванні держбюджету. Зміняться функції Контрольно-ревізійного управління і Рахункової палати.

- Посилення захисту прав споживачів. Вводяться європейські стандарти контролю якості продукції. Українські товари стануть максимально безпечними.

- Експорт товарів до ЄС. Це дозволить щороку щонайменше заробляти 383 млн євро на експорті товарів.

- Експорт послуг до ЄС. Українці зможуть відкривати філії в країнах Євросоюзу, а українські інвестиції в ЄС отримають додатковий захист. Проте угода встановлює і обмеження на експорт послуг.

- Переваги для малого і середнього бізнесу. В Україні знову стане вигідно виробляти товари.

– Соціальна політика і освіта. Вводяться додаткові чотири дні відпустки. Забороняється платити жінкам менше, ніж чоловікам. Вдосконалюється система первинної медичної допомоги. Українські дипломи і кваліфікації для допуску до роботи визнаватимуться в ЄС.

- Довкілля стане чистішим і безпечнішим. Вводяться нові стандарти якості води і повітря. Зміняться методи контролю стану довкілля.

– Космос, наука і технології. Ми разом працюватимемо над створенням європейської навігаційної системи – конкурента GPS. ЄС користуватиметься нашими технологіями ракетобудування.

Що стосується СНД, то варто зауважити, що вони носять складний та суперечливий характер через анексію Криму та події на Сході України. Саме тому в 2014 році піднімалося питання про вихід України із складу СНД. Так, у березні 2014 р. було подано законопроект до ВР про вихід України із СНД, але цей законопроект так і не пройшов усі необхідні процедури. У листопаді 2014 р. президент України **відкликав Україну із** виконавчого комітету СНД, а 8 грудня 2014 р. на погоджувальній раді було піднято питання щодо доцільності виходу України із Співдружності. Але це питання й досі залишається невирішеним.

Висновки. Отже, у висновок можна зауважити, що Україна приймає активну участь в інтеграційних процесах у світі. Вона є членом багатьох світових організацій та великий проміжок часу готувалася до підписання угоди з ЄС, хоча й вела перемовини з Митним Союзом. На цей час вважається, що підписання угоди з ЄС зупинило шлях України до Митного Союзу, що також може бути пояснено напруженою ситуацією з однією з країн цього угруповання. Таким чином, шлях в євроінтеграційному напряму залишається поки що єдиним, виходячи із дійсної ситуації, яка відбувається в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І. Політична економія / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв – Підручник. Ч.1; Ч.2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. – К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. – 527 с.
2. Віннік В.В. Участь України в європейських інтеграційних процесах: тенденції та перспективи. / [Електронний ресурс] / В.В. Віннік. – Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.
3. nayka.com.ua/?op=1&z=1164. – Назва зекрану.
4. Домащук Н. Україна в інтеграційних процесах: сучасний стан та перспективи розвитку / [Електронний ресурс] / Н. Домащук. – Науковий блог НаУ «Острозька академія». – Режим доступу: http://naub.oa.edu.ua/2014/ukrajina-v-intehratsijnyh-protsesah-suchasnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku-2/. – Назва з екрану.
5. Гайдуцький П. Україна і Митний Союз: проблеми інтеграції / [Електронний ресурс]. / П. Гайдуцький. – Дзеркало тижня. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemi-integraciyi-_.html. – Назва з екрану.
6. Слободянюк А.Ю. Інтеграція України до ЄС як характеристика розвитку міжнародного бізнесу в сучасних умовах / [Електронний ресурс] / А.Ю. Слободянюк. – Матеріали студентської науково-практичної конференції. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija_2014/2_perspektivi_ta_problemi_rozvitku_mizhnarodnogo_biznesu_v_umovakh_pereformatuvannja_globalnogo_sered/integracija_ukrajini_do_es_jak_kharakteristika_rozvitku_mizhnarodnogo_biznesu_v_suchasnikh_umovakh/54-1-0-320. – Назва з екрану.
7. Погорєлова Т.О. Україна і міжнародні інтеграційні процеси / Т.О. Погорєлова, О.А. Павлюк. – Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 5 – Вестник НТУ «ХПИ», 2010.
8. Карнаков І.А. Проблеми багатовекторної інтеграції України в систему міжнародних економічних зв'язків у сучасних умов / [Електронний ресурс] / І.А. Карнаков. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kiazsu.pdf. – Назва з екрану.

УДК 330.4:004.67

Дітріх І.В.
кандидат хімічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ СВІТОВОГО РИНКУ РИБИ ТА МОРЕПРОДУКТІВ

TRENDS AND PROSPECTS OF WORLD MARKET OF FISH AND SEAFOOD

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто статистичні дані продажів водних біоресурсів та зроблено прогноз щодо обсягів на період до 2018 року, проаналізовано стан рибної промисловості різних країн світу та визначено лідерів галузі серед країн і підприємств. Визначено масову частку у видобутку рибної сировини, що була використана для переробки в харчовій промисловості, а також у непродовольчих цілях. Розглянуто головні об'єкти аквакультури. Проаналізовано динаміку світового експорту рибних товарів.

Ключові слова: риба, морепродукти, світовий ринок риби, імпорт риби, експорт риби.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено статистические данные продаж водных биоресурсов и сделан прогноз объемов на период до 2018 года, проанализировано состояние рыбной промышленности разных стран мира, определены лидеры отрасли среди стран и предприятий. Определено массовую долю в добыче рыбного сырья, которая была использована для переработки в пищевой промышленности, а также в непродовольственных целях. Рассмотрены главные объекты аквакультуры. Проанализировано динамику мирового экспорта рыбных товаров.

Ключевые слова: рыба, морепродукты, мировой рынок рыбы, импорт рыбы, экспорт рыбы.

ANNOTATION

The article considers the statistics of sales of living aquatic resources and the forecast of the volume for the period up to 2018, there is analyzed the state of the world fishing industry, identified industry leaders among the countries and companies. Defined mass fraction in the extraction of raw fish, which was used for processing in the food industry, as well as non-food purposes. Considered the main aquaculture facilities. It is analyzed the dynamics of world exports of fish products.

Keywords: fish, seafood, world fish market, fish imports, fish exports.

Постановка проблеми. Із закріпленням у національній юрисдикції виключного права на вилов біоресурсів у своїй 200-мильній виключній економічній зоні (ВЕЗ), введеного в 1982 р ООН, вектор розвитку промислового рибальства у Світовому океані значно змінився. Забезпечення продовольчої безпеки, захист національних запасів морських біоресурсів від виснаження вийшли на перший план національної політики держав у цій галузі.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення основних тенденцій, що спостерігаються в розвитку світового ринку риби та рибної продукції; окреслення кола найважливіших питань, які відображають сучасну проблематику розвитку рибної промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у вивчення стану світового ринку риби та морепродуктів, внесли такі вчені, як: Х.В. Ліп'яніна, Ю.І. Кернасюк, М.В. Гринжевський, П.П. Борщевський, О.М. Анфьорова й інші вчені. У наукових працях звернуто увагу на загальні тенденції розвитку світового ринку риби і рибопродукції, стану експортно-імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні 30 років стан рибних ринків і споживання рибної продукції значно змінилися. По-перше, рибна продукція фактично перестала бути біржовим товаром. По-друге, за три останні десятиліття значно збільшилася в масштабах аквакультура, на неї припадає близько чверті всього видобутку водних біоресурсів у світі.

Продаж риби і морепродуктів у світі стабільно зростає. У 2009-2013 рр. глобальні продажі рибної продукції збільшилися на 13,1% і в 2013 р. становили 147,3 млн т. У цей період вартісний об'єм експорту риби і морепродуктів зростав, за виключенням 2012 р., в якому спостерігалося скорочення світового експортного постачання продукції на 3,3% відносно минулого року. У 2013 г вартісний об'єм експорту риби і морепродуктів склав 126,3 млн дол, США, що на 44,8% вище показника 2009 р. За досліджений період цей показник зріс майже вдвічі для таких країн як Китай, В'єтнам, на 40% – Норвегії та Таїланду, які в сучасних умовах ринку є лідерами експорту риби і морепродуктів. Стрімке зростання експорту цієї продукції показали США – на 55% (табл. 1).

За прогнозами BusinesStat у 2015-2018 рр. експорт риби і морепродуктів у світі буде зростати в середньому на 2,5% у рік (табл. 2).

Оскільки риба є швидкопсувним товаром, до неї пред'являються специфічні вимоги і для її переробки потрібні значні потужності. У 2013 р. 85,6% світової рибної продукції призначалося для споживання людиною, а інша частина була використана в непродовольчих цілях: у виробництві рибного борошна, риб'ячого жиру, клею, для фармацевтичних цілей; в якості сировини у виробництві кормів для рибницьких господарств, а також для хутрового звірівництва. У 2013 р. виробництво риби і морепродуктів у світі склало 154,5 млн т, що на 13,5% вище показника 2009 р. [1].

Таблиця 1

Експорт риби і морепродуктів за країнами-лідерами, 2009-2013 рр. (млн дол. США)

Країна	2009	2010	2011	2012	2013
Китай	10 304	13 227	16 995	18 160	20 192
Норвегія	6 943	8 698	9 287	8 746	9 668
Таїланд	6 199	6 993	8 101	8 054	8 699
В'єтнам	4 246	5 017	6 112	6 662	7 561
США	4 053	4 546	5 651	5 579	6 298
Канада	3 221	3 819	4 144	4 197	4 533
Чилі	2 984	2 823	3 941	3 790	4 261
Індонезія	2 250	2 560	3 183	3 598	3 947
Нідерланди	2 629	2 743	3 511	3 388	3 708
Індія	1 610	2 405	3 350	3 365	3 763
Данія	2 694	2 753	3 068	3 194	3 344
Швеція	2 019	2 645	2 848	2 861	3 118
Росія	1 758	2 254	2 537	2 654	2 860
Германія	1 892	1 993	2 454	2 196	2 504
Великобританія	1 793	2 086	2 356	2 099	2 290
Республика Корея	1 332	1 572	1 993	1 986	2 178
Ісландія	1 581	1 658	1 966	1 911	2 093
Японія	1 574	1 936	1 856	1 802	1 926
Франція	1 536	1 539	1 673	1 672	1 764
Польща	1 092	1 322	1 485	1 443	1 607
Перу	512	637	1 031	1 064	1 122
Італія	698	690	776	794	842
Мьянма	336	648	454	529	599
Нігерія	337	324	104	51	43
Інші країни	20 545	21 618	25 576	20 885	23 353
Усі країни світу	87 240	99 748	118 367	114 454	126 333

Джерело: United Nations Statistics Division (UNSD), BusinesStat

Таблиця 2

Світовий прогноз експорту риби та морепродуктів, 2015-2018 рр. (млрд дол. США)

Параметр	2015	2016	2017	2018
Експорт (млрд дол. США)	148,7	160,9	175,2	190,9
Динаміка (% до минулого року)	8,9	8,2	8,8	9,0

Серед усіх країн світу найбільш розвинуте рибне господарство в Норвегії, Ісландії, Японії, Південній Кореї, ЄС, США і Китаї, де поряд із традиційним промисловим рибальством займаються також сільськогосподарською діяльністю із штучного розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури в повністю або частково контрольованих умовах. Цей напрям ототожнюють із рибництвом.

Останніми роками в зв'язку зі значним зменшенням у світовому океані запасів риби, а відповідно і обсягів її вилову, все більшого поширення набуває розвиток різних форм аквакультури [2].

Короп, креветки і лосось сьогодні є головними об'єктами аквакультури. Виробництво тунця сконцентровано в декількох великих концернів, які продають цю рибу по всьому світу. Обсяги виробництва лосося, вирощеного в штучних водоймах, зростали до 2008 року, але потім почали падати, здебільшого з-за зменшення кількості атлантичного лосося, падіння якого з-за інфекційної анемії спостерігалося в Чилі. До речі, Чилі і Норвегія – головні виробники на світовому ринку лосося. За підрахунками ці держави охоплюють близько 65% ринку, за ними йдуть Канада і Шотландія. Що стосується споживання, головні ринки збуту свіжих і заморожених морепродуктів – країни Євросоюзу і Японія, у сегменті свіжої, замороженої, консервованої та іншої рибної продукції – США. Галузь аквакультури країни в основному зосереджена на молюсках, ракоподібних та деяких інших нерибних морепродуктах [3].

Обсяг імпорту лосося в Україну склав 976 тонн, що на 48% менше ніж в аналогічний період минулого року. Імпорт форелі в Україну за серпень 2014 склав 82 тис. тонни, що на 64% менше, ніж за аналогічний період 2013 року.

Імпорт оселедця, скумбрії і мойви навпаки зріс. Обсяг імпорту оселедця склав 7 тис. тонн, скумбрії – 95 тис. тонн, мойви – 1 тис. тонн.

Основні виробники, які постачають рибу і морепродукти в Україну це представники

Норвегії (Marine Harvest AS Ice Seafood AS, Hallvard Leroy, Norway Royal Salmon, Nergard AS, Norway Pelagic AS, Egersund Fisk Group, CA Mordal Consulting), Шотландії (Denholm Seafoods Ltd), Голландії (Marine Foods B. V.), Ісландії (Iceland Pelagic, Iceland Seafood ehf), США (Pacific Seafood), Канади (Ocean Choice International Ltd), Росії (Флайфіш, Росрибторг), Білорусії (Санта-Бремор), Литви (Benko Servisas). Всі вони працюють з держструктурами. Україна на сьогоднішній день імпортує близько 90% риби. Така ситуація склалася через відсутність профільного флоту, переробної промисловості, квот у нейтральних водах і браконьєрства. Крім цього, собівартість української риби вище імпортної, тому продукція втрачає свою конкурентоспроможність [4].

Азіатсько-Тихоокеанський регіон є провідним на світовому рибному ринку і продовжує розширюватися завдяки розвитку економіки регіону, підвищення рівня доходів населення та поліпшенню купівельної спроможності споживачів у регіонах, що розвиваються, таких як Індія і Китай. Основними сегментами є свіжа, охолоджена та заморожена риба, продовжує демонструвати активний ріст і сегмент молюсків.

Головним виробником рибної продукції є Китай, який постачає 93% світового обсягу риби, вирощеної людиною. Спостережувана ринкова експансія пов'язана з поліпшенням рівня життя населення, збільшенням споживання морепродуктів, зміцненням експортних позицій країни і з тим, що китайське законодавство сприяє розвитку ринкової інфраструктури і стимулює мешканців держави займатися бізнесом шляхом податкових пільг. У список провідних виробників міжнародного ринку риби та морепродуктів входить індійське представництво корпорації Amalgam Enterprises, Faroe Seafood, Dongwon, Lyons Seafoods, Stolt Sea Farm, The Seafood Company, Tri Marine International, Fishery Products International, Princes, Trebon, Sajo Industries & Surapon Foods. По виробництву лосося лідирують Cermaq, Marine Harvest, Salmar, Leroy Seafood, Marine Harvest. Відзначимо, що в норвезької корпорації Marine Harvest працюють близько 5000 чоловік. При цьому підприємство має представництва в 20 державах і продає свою продукцію в 70 країн світу.

У цілому прогноз міжнародного ринку риби і морепродуктів, як природного вилову, так і вирощених на підприємствах аквакультури, сприятливий. Однак збут, а тому і виробництво, буде здійснюватися через кілька ключових регіонів. Водні біоресурси з кожним роком скорочуються, зважаючи на те, що методи природного вилову шкодять довкіллю. Тому попит на рибу і морепродукти, які вирощені в умовах підприємств аквакультури, зросте. Обсяги промислового розведення риби за останні 25 років збільшилися більш ніж на 900% і продовжують зростати [5].

Обсяг світового експорту риби лише за останні десять років зріс у 2 рази і досяг 102 млрд дол. США. Ціни на рибну продукію за останні 30 років номінально зросли в три рази. Але з урахуванням інфляції 1 т коштує сьогодні дешевше, ніж у 1979 р, приблизно на 20%. Це стимулює надходження в продаж в основному продуктів переробки, причому з високою доданою вартістю. Популярність риби як харчового продукту у світі зростає. В теперішній час 40% світового улову добувається не для реалізації на внутрішньому ринку, а на експорт. Так, європейський імпорт за тридцять років зріс з 3 млн до 11 млн т, а в грошовому вираженні збільшився в 15 разів. В ЄС споживають 31 кг риби на душу населення в рік, за часів СРСР (тодішнього лідера) споживання риби становило 22 кг на душу.

США, як і європейські країни, не обмежуються власним виробництвом і закуповують щорічно за кордоном рибопродукції на 15 млрд дол. США. Обсяг внутрішнього рибного ринку країн Митного союзу, частиною якого є Росія, складає 25 млрд дол. США. За прогнозами експертів, він буде стрімко рости, і вже до 2017 року його обсяг досягне 50 млрд дол. США.

Китай лідирує з експорту морської рибопродукції, випереджаючи Перу, Норвегію, РФ, США й ін., при цьому значна частка експортної рибопродукції виробляється з імпортованої Китаєм сировини. Він займає перше місце у світі з експорту і шосте по імпорту рибної продукції. У 2009 р. вартість експорту рибної продукції Китаєм досягла рекордної цифри – 10,7 млрд дол. США. Основні категорії переробленої риби: лосось, біла риба (минтай, тріска тощо), тунець. Майже весь обсяг в імпорті КНР (97% сировини) лосося, білої риби і тунців ввезений з 10 країн, у тому числі 57% – з Росії. Китай також займається виробництвом в аквакультурі риби тілапії – це майже 40% всього її світового виробництва [5].

Протягом кількох років, жодна країна-виробник делікатесної риби і морепродуктів не позиціонувала себе так, як норвезькі експортери, вони спільними зусиллями розширили світові ринки. Це головна причина, чому попит на норвезьку сьомгу в 2014 році як і раніше міцний і здатний захистити свою цінову планку. У 2014 році Норвегія експортувала сьомги і форелі на 5,92 млрд дол. США. Середня ціна на свіжу сьомгу становила 5,27 дол. США за кг – це приріст на 3,4% від ціни 2013 року. У цьому ж році Норвегія експортувала тріски на суму 1,54 млрд дол. США – це приріст на 20%, або на 0,26 млрд дол. США в порівнянні з 2013 роком, що свідчить про новий рекорд.

2014 рік встановив новий рекорд з виробництва солено-сушеної тріски, приблизно в 100000 тонн. Ця продукція повністю виробляється в Норвегії та гарантує цілорічну зайнятість населення й підтримує місцеві підприємства. У 2014 році Норвегія експортувала солено-сушеної тріски на 0,47 млрд дол. США.

Це збільшення на 19% порівняно з попереднім роком – новий рекорд з експорту соленосушеної тріски. У 2014 році експорт скумбрії склав 0,53 млрд дол. США, збільшившись на 0,15 млрд дол. США або на 43% порівняно з 2013 роком; експорт оселедця – 0,35 млрд дол. США, що нижче на 14%, або на 56,9 млн дол. США ніж у попередньому році.

У 2014 році Норвегія експортувала морепродуктів у 143 країни на загальну суму 0,13 млрд дол. США, що на 23% більше порівняно з 2013 роком. Експортовано 562 тони живих крабів в Південну Корею, що дало збільшення на 170% порівняно з 208 тоннами експорту в 2013 році. У 2014 Норвегія експортувала морепродуктів в Польщу на загальну суму 0,82 млрд дол. США. Польща стала важливим споживчим ринком, однак значна частка експорту в цю країну здійснюється для обробки, а потім далі за межі європейського ринку. У 2014 експорт морепродуктів у Польщі зріс на 12%, що робить країну четвертим за величиною ринком за темпами зростання норвезьких морепродуктів у цьому році. Франція стала другим за величиною ринком для норвезьких морепродуктів у 2014 році, експорт склав 0,73 млрд дол. США [5].

Як повідомляється в новій спільній доповіді Світового банку, Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй і Міжнародного науково-дослідного інституту продовольчої політики до 2030 року дві третини світового виробництва риби припадає на рибні господарства. Улов риби у світі залишиться в найближчі роки на колишньому рівні. У той же час, попит на рибну продукцію буде збільшуватися – головним чином, за рахунок зростаючого середнього класу в країнах, які стрімко розвиваються, особливо в Китаї.

Як вважають експерти, різниця між пропозицією і попитом, що росте, буде компенсуватися за рахунок розвитку рибних господарств і рибництва. Очікується, що багато країн значно збільшать обсяги інвестицій у цю сферу і в підсумку до 2030 року дві третини всього світового виробництва риби відбуватиметься в штучних умовах. Найбільшою популярністю рибна продукція буде користуватися в країнах Азії – 38% відсотків всієї риби у світі буде споживати Китай [6].

Висновки. Розглянуто основні тенденції світового ринку риби та рибної продукції. У розвитку світового рибальства склалася стійка тенденція скорочення частки традиційного промислового рибальства в загальному обсязі рибодобування при швидкому розвитку світового виробництва аквакультури. Висвітлено фактичні дані щодо процесів, які відбувалися останні декілька років та на теперішній час на ринку риби. Визначено лідерів світової рибної промисловості як серед країн, так і серед промислових корпорацій. Безумовним світовим лідером є Китай, завдяки розвитку економіки, підвищенню рівня доходів населення і поліпшенню купівельної спроможності споживачів. Зроблено прогноз щодо розвитку світового ринку риби та рибної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мировой рынок рыбы и морепродуктов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fishnet.ru/news/rynok/31142.html.
2. Анферова Е.Н. Современное состояние рыбного хозяйства России и АТР: проблемы и вызовы Азиатско-Тихоокеанический регион. Экономика. Политика. Право Научный и общественно политический журнал № 2(26) 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://atr.wl.dvgu.ru/magazines/2012-2.pdf.
3. Мировой обзор морепродуктов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://export.by/?act=s_docs&mode=view&id=4290&doc=64.
4. Україна: АгроЗЕД-підсумки-2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroconf.org/content/ukrayina-agrozed-pidsumki-2013.
5. Кернасюк Ю. Рибництво: потенціал є. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrobusiness.com.ua/component/content/article/2248.html?ed=107.
6. К 2030 году две трети мирового производства рыбы прийдется на рыбные хозяйства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fishretail.ru/news/k-2030-godu-dve-treti-mirovogo-317734.

УДК 339.9

Дорофєєва Х.М.
аспірант
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ВАНТАЖООБІГУ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

ANALYSIS OF INTERNATIONAL FREIGHT TURNOVER OF UKRAINE AND PROBLEMS OF UKRAINIAN TRANSPORT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду деяких показників розвитку транспортної системи України. Окрема увага приділена експорту та імпорту вантажів. Розглядається географічна структура зовнішнього вантажообігу держави та його номенклатура. Представлена структура вантажообігу України за видами транспорту. Розглядаються найбільш важливі проблеми розвитку транспортної системи України.

Ключові слова: вантажообіг, імпорт, експорт, транспортна система, транспортна мережа.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению некоторых показателей развития транспортной системы Украины. Отдельное внимание уделено экспорту и импорту грузов. Рассматривается географическая структура внешнего грузооборота государства и его номенклатура. Представлена структура грузооборота Украины по видам транспорта. Рассматриваются наиболее важные проблемы развития транспортной системы Украины.

Ключевые слова: грузооборот, импорт, экспорт, транспортная система, транспортная сеть.

ANNOTATION

The article considers some of the indicators of the transport system of Ukraine. Special attention is paid to the export and import of goods Ukraine. The geographical structure of the external turnover of the state and its nomenclature are considered. The structure of turnover of Ukraine in modes of transport is proposed. The most important problems of the transport system of Ukraine are considered.

Keywords: turnover, import, export, transport system, transport network.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиріч розвиток світової транспортної системи зазнав складнощів, що викликані як зовнішніми факторами, такими як вплив кризових явищ в економіці більшості країн, так і внутрішніми – транспортні системи більшості країн потребують значних змін відповідно до вимог сучасного розвитку світового господарства. Кризові явища 2008-2012 років відобразилися на вантажообігу та пасажирообігу більшості країн світу, при цьому найбільший вплив вони здійснювали на регіони, що розвиваються. Однак, потреби світової економіки в подальшому удосконаленні транспортних процесів та розвитку інноваційних, високоінтегрованих схем перевезень вантажів з гарантією їх збереження вимагають від країн значних інвестицій в транспортну галузь.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду особливостей функціонування та оптимізації транспортної системи присвячені роботи таких вчених, як А.Е. Горева, А.Е. Еміровой, В.К. Городецького та ін. Аналізу транспортной системи України присвячені роботи А.С. Маловичка, С.В. Смеричевської, С.В. Чернешової та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження транспортної системи України та аналіз її міжнародного вантажообігу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспорт – одна з найбільш важливих галузей господарювання України. Ефективне функціонування транспортної системи та інтеграція її в європейську та світову транспортні мережі сприятиме вирішенню найважливіших завдань сьогодення та дозволить збільшити обсяги міжнародних перевезень.

Загальна транспортна мережа України включає 21,7 тис. км залізничних колій, 165,8 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, 39,8 тис. км газопроводів та 1,0 тис. аміакопроводів, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 2,2 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів з виходом до Азовського та Чорного морів. Найбільша кількість перевезень здійснюється наземними видами транспорту (24% – залізничним, 68% – автомобільним транспортом) [1].

Розглянемо вантажообіг України наземними видами транспорту та морським транспортом. Протягом останніх п'яти років показники вантажообігу на різних видах транспорту зазнали значних змін (табл. 1). У 2013 році вантажообіг на залізничному транспорті збільшився порівняно з 2009 роком на 14,3% або на 28038,9 млн т/км, на автомобільному – на 19,5% або на 6620,5 млн т/км, у той час як на водному транспорті вантажообіг скоротився на 41,8% або на 3311,9 млн т/км у 2013 році порівняно з 2009 роком, на трубопровідному – на 22,7% або на 32228,7 млн т/км, на авіаційному – на 22,1% або на 77,3 млн т/км. Скорочення вантажообігу на морському та авіаційному транспорті обумовлюється підвищенням тарифів на перевезення, на трубопровідному транспорті – скороченням кількості діючих газо- та нафтопроводів у зв'язку з їх зношеністю [3].

Експорт, імпорт та транзит вантажів займають важливе місце в розвитку економічної системи країни. У загальному обсязі експорту послуг за 2013 р. 29,5% припадало на послуги вантажного транспорту, однак питома вага вантажних транспортних послуг у загальному обсязі імпорту послуг за 2013 р. становила 2,0%.

Структура торгівлі України транспортними послугами представлена на рис. 1. Найбільшу частку в міжнародних транспортних послугах України займає експорт – 33%. Найбільшими групами вантажів є: руди, шлаки та зола, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент, зернові культури, чорні метали, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, деревина і вироби з деревини, добрива. Україною імпортуються п'ятнадцять груп вантажів, а саме: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, руди, шлаки та зола, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент, чорні метали, добрива, полімерні матеріали, пластмаси, папір та картон, їстівні плоди та горіхи; цитрусові [1].

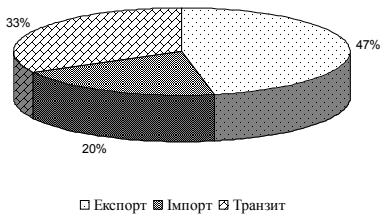


Рис. 1. Структура торгівлі України транспортними послугами [1]

За даними Державної служби статистики України найбільшу частку в експортному вантажопотоці України має залізничний транспорт (50,7%), найменшу – авіаційний (0,0003%).

Відповідно до даних таблиці 2 обсяг експорту вантажів всіма видами транспорту протягом останніх п'яти років збільшився з 134255,7 тис. т у 2009 році до 175558,4 тис. т у 2013 році, тобто на 30,7% або на 41302,7 тис. т. Стабільне збільшення обсягів експорту вантажів спостерігається до країн СНД, країн ЄС та країн Азії. Активізація інтеграційних процесів призводить до збільшення товарообігу між країнами цих регіонів. Окрему увагу слід звернути на те, що географічне положення України дає змогу однаково ефективно вести торгівлю, перевозити вантажі будь-яким видом транспорту між державами Європи, СНД та Азії. Скорочення вантажопотоку між Україною та країнами Америки та Азії взаємопов'язані з загальносвітовою тенденцією скорочення вантажних перевезень морським та повітряним транспортом через збільшення тарифних ставок [2].

Також необхідно зазначити, що найбільші обсяги експорту вантажів Україна має з країнами-членами ЄС. При цьому майже 52% вантажопотоку приходиться на залізничний транспорт, і всього 8% – на автомобільний. Найбільші обсяги вантажів приходяться на такі країни, як Австрія (2358,47 тис. т), Болгарія (2048,61 тис. т), Польща (6466,47 тис. т), Словаччина (2705,40 тис. т), Угорщина (1249,30 тис. т), Чеська Республіка 4190,47 (тис. т).

Таблиця 1

Динаміка вантажообігу України в 2009-2013 рр, млн т/км [1]

Вид транспорту	2009 р.	2010 р.	Темп росту 2010 р. до 2009 р.	2011 г.	Темп росту 2011 р. до 2010 р.	2012 г.	Темп росту 2012 р. до 2011 р.	2013 г.	Темп росту 2013 р. до 2012 р.
Залізничний	195978,9	218037,6	111,26	243556,4	111,70	237274	97,42	224017,8	94,41
Автомобільний	33866,7	38697,2	114,26	38438,9	99,33	39194,1	101,96	40487,2	103,30
Водний	7927,1	9014,5	113,72	7365,2	81,70	5324,8	72,30	4615,2	86,67
Трубопровідний	141880,5	138445,4	97,58	136700,4	98,74	112505	82,30	109651,8	97,46
Авіаційний	350,3	378,2	107,96	366,8	96,99	349,5	95,28	273,0	78,11

Таблиця 2

Динаміка експорту вантажів всіма видами транспорту України до деяких регіонів світу в 2009-2013 рр, тис. т [1]

Регіон	2009 р.	2010 р.	Темп росту 2010 р. до 2009 р.	2011 р.	Темп росту 2011 р. до 2010 р.	2012 р.	Тем росту 2012 р. до 2011 р.	2013 р.	Темп росту 2013 р. до 2012 р.
Країни СНД	28697,8	36310,4	126,53	43376,9	119,46	47557,5	109,64	48251,2	101,46
Країни ЄС	34176,9	43891,8	128,43	51269,0	116,81	51371,8	100,20	52687,1	102,56
Азія	54604,9	45407,7	83,16	45959,9	101,22	51664,7	112,41	54569,8	105,62
Африка	10585,5	9028,1	85,29	7784,6	86,23	14735,8	189,29	14605,8	99,12
Америка	2882,9	4961,9	172,11	4682,1	94,36	4450,9	95,06	4202,7	94,42
Усього	134255,7	142977,9	106,50	155597,7	108,83	170854,6	109,81	175558,4	102,75

Номенклатура експорту вантажів протягом останніх років не змінилася (рис. 2). Найбільшу питому вагу в загальному експорті вантажів мають мінеральні продукти – 50%, а саме руди та шлаки (22,3%), продукти рослинного походження – 19%, а саме зернові культури (15,4%), та недорогоцінні метали та вироби з них – 17%, а саме чорні метали (15,1%). Інші групи товарів займають у загальному обсязі експорту частку меншу за 1% [1].

В імпорті та транзиті вантажів Україною найбільшу частку мають відповідно трубопровідний (26,8% та 66,0%) і залізничний (44,4% та 27,5%) транспорт.

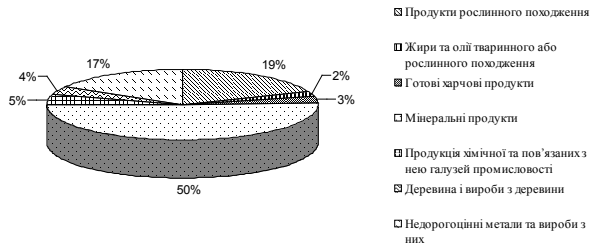


Рис. 2. Номенклатура експорту вантажів Україною у 2013 році [1]

Відповідно до даних таблиці 3 обсяг імпорту вантажів всіма видами транспорту протягом останніх п'яти років зменшився з 69388,0 тис. т у 2009 році до 47255,6 тис. т у 2013 році, тобто на 31,9% або на 22132,4 тис. т. Зменшення обсягів імпорту вантажів спостерігається до країн СНД. У 2012 році спостерігалося скорочення імпортного вантажопотоку також з країн Азії, Африки та Америки. Тільки імпорт вантажів з країн-членів ЄС стабільно збільшується. Так, у 2013 році імпорт вантажів к країн ЄС склав 11625,6 млн т, що на 8,1% більше ніж у 2012 році та на 65,7% більше ніж у 2009 році.

На відміну від експорту вантажів найбільшу питому вагу в імпортному вантажопотоці України займає автомобільний транспорт – 50,5%, а залізничний – 27,8%. Найбільші обсяги вантажів надходять до України з таких держав, як Німеччина (1663,48 млн т) та Польща (3647,21 млн т).

Номенклатура імпорту вантажів також не зазнала значних змін за період 2009-2013 років (рис. 3). Найбільшу питому вагу в загальному імпорті вантажів мають мінеральні продукти – 72,8%, а саме енергетичні матеріали (55,9%), продукція хімічної промисловості – 6,2%, а саме добрива (2,77%), та недорогоцінні метали та вироби з них – 3%, а саме чорні метали (2,8%). Інші, не представлені на рисунку 3, групи товарів займають у загальному обсязі експорту частку меншу за 1%.

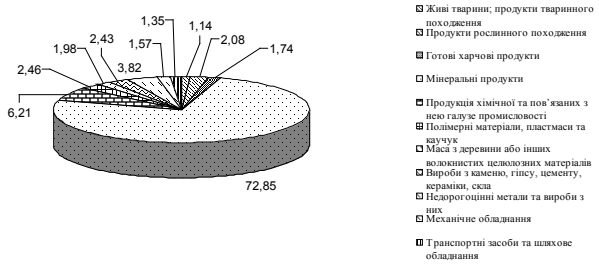


Рис. 3. Номенклатура імпорту вантажів Україною у 2013 році [1]

На шляху збільшення експорту та імпорту вантажопотоків України існують певні труднощі, пов'язані, перш за все, з необхідністю залучення інвестиційних коштів у розвиток транспортної системи держави. Такими проблемами є [4]:

– На автомобільному транспорті:

- якість українських доріг не відповідає європейським стандартам з багатьма показниками: швидкість, надійність, безпека та ін. На території держави майже відсутні дороги з багаторядним рухом на високій швидкості;

- застаріла матеріально-технічна база організацій, що здійснюють обслуговування автомобільної транспортної мережі.

– На залізничному транспорті:

- зношеність основних фондів;

- ширина колії відрізняється від європейської, що значно знижує експлуатаційні характеристики залізниці.

Таблиця 3

Динаміка імпорту вантажів всіма видами транспорту України до деяких регіонів світу в 2009-2013 рр, тис. т [1]

Регіон	2009 р.	2010 р.	Темп росту 2010 р. до 2009 р.	2011 р.	Темп росту 2011 р. до 2010 р.	2012 р.	Тем росту 2012 р. до 2011 р.	2013 р.	Темп росту 2013 р. до 2012 р.
Країни СНД	69388,0	53918,8	77,71	68957,9	127,89	55093,5	79,89	47255,6	85,77
Країни ЄС	7017,2	8221,8	117,17	9019,6	109,70	10753,9	119,23	11625,6	108,11
Азія	4618,5	6979,1	151,11	6435,3	92,21	6118,9	95,08	6581,9	107,57
Африка	3532,2	4255,3	120,47	4509,2	105,97	3928,5	87,12	4421,8	112,56
Америка	2396,4	3550,9	148,17	5304,5	149,38	5032,3	94,87	5169,5	102,73
Усього	88019,8	78364,2	89,03	95706,5	122,13	82306,5	86,00	76134,2	92,50

– На повітряному транспорті:

- відсутність достатньої комплектації парку літаків;

- недостатнє фінансування будівництва та реконструкції об'єктів авіаційної інфраструктури.

– На водному транспорті:

- зношеність портового обладнання та кораблів;

- малотоннажність кораблів;

- застаріла портова інфраструктура.

– На трубопровідному транспорті найбільшою проблемою України є те, що майже всі шляхи орієнтовані на транзит нафти та газу лише з Росії;

Зважаючи на ці проблеми, необхідно відзначити, що довготривала стратегія розвитку транспортної системи України не повинна змінюватись. Вона має бути спрямована на розширення мережі транспортних комунікацій, збільшення їх навантаженості, покращення синхронності роботи різних видів транспорту [5]. Однією з форм інтеграції України до ЄС має стати спільне функціонування транспорту під час інтермодальних перевезень. Комплексне забезпечення таких перевезень у міжнародному масштабі має бути імплементовано для відкриття нових транспортних коридорів.

Висновки з проведеного дослідження. Перспективи розвитку транспортної системи України залежать не тільки від розвитку світової економіки, її виходу з кризи та поновлення вантажопотоків, а й від здатності транспортної галузі вчасно реорганізовувати роботу та адаптувати свої структури до нових вимог.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Мировая транспортная система: структура и развитие. Официальный сайт журнала «Бизнес-Центр» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html.
3. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна / М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, І.К. Бистряков, Е.Г. Кочетов; Науч. ред. А.С. Філіпенко. – Київ: Академія, 2010. – 326 с.
4. Официальный сайт: Международный транспортный форум [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.internationaltransportforum.org.
5. Митрофанов А.Ю. Концентрация в экономике и экономической географии: Учеб. пособие. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2002. – 80 с.

УДК 339.9:339.7

Дюгованець О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету

ГЛОБАЛЬНІ ІЧЧЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

GLOBAL IMBALANCES OF WORLD ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано найбільш небезпечні дисбаланси в глобальній економіці, що виникли напередодні та під час світової фінансової кризи 2008 року, розглянуто основні підходи до трактування глобальних дисбалансів з точки зору їх наслідків для світової економіки та окремих країн, досліджено поширені заходи протидії глобальній економічній нестабільності, а також виокремлено фактори скорочення основних глобальних дисбалансів.

Ключові слова: глобальні дисбаланси, фінансова криза, світова економіка, економічна нестабільність, фінансова система.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы наиболее опасные дисбалансы в глобальной экономике, возникшие накануне и во время мирового финансового кризиса 2008 года, рассмотрены основные подходы к трактовке глобальных дисбалансов с точки зрения их последствий для мировой экономики и отдельных стран, исследовано распространенные меры противодействия глобальной экономической нестабильности, а также выделены факторы сокращения основных глобальных дисбалансов.

Ключевые слова: глобальные дисбалансы, финансовый кризис, мировая экономика, экономическая нестабильность, финансовая система.

ANNOTATION

In the article the most dangerous imbalances in the global economy that emerged before and during the global financial crisis in 2008 are analyzed, the basic approaches to the interpretation of global imbalances in terms of their implications for the world economy and individual countries are studied, common measures against global economic instability are investigated, and the main factors reducing global imbalances are singled out.

Keywords: global imbalances, financial crisis, world economy, economic instability, financial system.

Постановка проблеми. Сучасна глобальна фінансова криза демонструє колосальну неспроможність світової економіки до збереження стабільного розвитку країн світу й передбачає переосмислення основних протиріч глобальної фінансової політики. В основному йдеться про побудову нових регуляторів економіки як на національному, так і наднаціональному рівнях. З метою попередження формування й розвитку глобальних дисбалансів у майбутньому необхідним є розробка і впровадження нових (або удосконалених) механізмів моніторингу і регулювання фінансових ринків і світової фінансової системи зокрема.

Сьогодні беззаперечним є твердження про неможливість уникнення світової кризи, що у свою чергу можна пояснити існуючими протиріччями між глобальним характером фінансових ринків і національним характером їх регулювання; відсутністю єдиного (спільного) глобального регулятора і єдиних правил та критеріїв функціонування національних корпорацій на єдиній світовій фінансовій арені тощо. Труднощі, з якими наразі зіштовхнулись більшість країн, не можливо вирішити прийняттям якогось єдиного правильного рішення. Тому, у даному контексті, доречно враховувати й розуміти, що світова фінансово-економічна криза лише частково і тимчасово змогла зменшити існуючі в основі глобальні економічні проблеми й дисбаланси. Необхідність вирішення глобальних протиріч і існуючих проблем не втрачає своєї актуальності й потребує нагального вирішення на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі проблематиці глобальних дисбалансів світової економіки не приділено належної уваги. Водночас зарубіжні автори, такі як О. Бленчард (O. Blanchard), Б. Ейченгрін (B. Eichengreen), М. Ел-Еріан (M. El-Erian), М. Кавай (M. Kawai), И. Ковзанадзе, Х. Коген (H. Cohen), Д. Ломбарді (D. Lombardi), Г. Мілесі-Ферретті (G. Milesi-Ferretti), Х. Нгаєн (H. Nguyen), Л. Сервен (L. Serven), Д. Стиглиц, А.Улюкаев, Р. Хаусманн (R. Hausmann), Ф. Штурценеггер (F. Sturzenegger) присвятили чимало наукових праць теоретичному й практичному обґрунтування даної проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас вітчизняна наукова література з питань трансформації світової економіки й дослідження основних протиріч глобальної фінансової політики не дають достатньо повного уявлення про аналіз дисбалансів, які виникли в глобальній економіці й загрожують розбалансуванню усталеного економічного порядку. Зароджуючись у фінансовій сфері, кризові явища за ланцюжком міжгалузевих взаємодій проявились у всіх сферах економіки, а єдиним способом їх подолання є створення єдиних механізмів фінансового регулювання і нагляду, а також розробка узгоджених методів управління розвитком світової економіки.

Метою статті є дослідження еволюції глобальних дисбалансів та аналіз основних протиріч глобальної фінансової політики, причини їх появи та наслідки прояву.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток світової економіки свідчить

про поступове відновлення після кризи 2008-2009 рр., збільшуються темпи зростання світового ВВП у порівнянні з незначними показниками посткризового часу. Більш швидке відновлення світової економіки розпочалось у 2012 році вслід за впровадженням нових заходів монетарної політики, прийнятих центральними банками передових країн світу [1]. Однак, внутрішні та зовнішні дисбаланси, які сформувались в останні десятиріччя і стали причиною міжнародної фінансової кризи, як і раніше перешкоджають стійкому економічному зростанню.

У сучасній світовій економіці сформувався певний країновий розподіл: одні країни (США, Великобританія, країни Центральної та Східної Європи) характеризуються низькою нормою фінансових заощаджень, інші (Китай, Японія, Німеччина, країни-експортери нафти) – високою нормою даного показника [2]. Такий розподіл супроводжується значними потоками капіталу з другого регіону в перший, породжуючи значну взаємозалежність між країнами і нестійкість світового економічного розвитку.

Фінансова система також носить доволі суперечливий характер. З однієї сторони, фінансові ринки стали глобальними, появились потужні інститути, які діють на міжнародному рівні й акумулюють значні активи. Фінансове середовище сьогодні характеризується великим розмаїттям організацій та інструментів. З іншої сторони, регулюватись глобальні фінансові інститути продовжують в основному на національному рівні. Така ситуація продовжує значні ризики за умов відсутності адекватного нагляду зі сторони національних урядів, так і міжнародних організацій. Крім того, відсутність моніторингу передбачає узгодження дій регуляторів для зниження ризиків.

Центральні банки більшості розвинених країн перейшли до впровадження м'якої грошово-кредитної політики з властивими їй низькими відсотковими ставками, а в деяких країнах, вичерпавши можливості відсоткового «каналу» монетарної політики, впровадили нестандартні заходи. Така політика потребує обговорення питання безпроблемного виходу з неї та проведення заходів з посилення фінансової дисципліни [3].

Усі перераховані суперечності в сукупності утворюють більш глобальну проблему – неузгодженість заходів із зняття напруги на національному рівні з ідеєю стійкого глобального розвитку. В умовах глобальних ринків економіки різних країн залежать від дій одна одної, особливо від тих, що приймаються системно розвиненими країнами з високим рівнем ВВП, розвиненими фінансовими ринками і національною валютою, які інші держави використовують в якості резервної.

Зазвичай розподіл світової економіки на два полюса – споживання і заощадження – вивчають у контексті проблеми, яка вважається однією з найскладніших у сучасній макроекономіці, – це питання про глобальні дисбаланси. Як правило, під глобальними дисбалансами розуміють ситуацію, за якої однієї групи країн сальдо рахунків поточних операцій торгового балансу тривалий час характеризується значним і стійким дефіцитом, а в іншої – профіцитом. До першої групи країн належать США, а до другої – Китай, Німеччина і країни-експортери нафти. Зв'язок між знаком сальдо поточного рахунку платіжного балансу і рівнем заощаджень й інвестицій очевидний.

У закритій економіці національні інвестиції (I) повинні бути рівними заощадженнями (S)*S=I. Однак якщо економіка країни відкрита, цей баланс порушується за рахунок можливості руху потоків капіталу між країнами. У цій ситуації розглянута макроекономічна тотожність прийме вигляд: S-I=CAB, де CAB – сальдо рахунку поточних операцій торгового балансу. Тоді стає можливим утворення полюсу заощаджень, на якому національні заощадження перевищують інвестиції, а сальдо поточного рахунку позитивне, і полюсу споживання, на якому спостерігається зворотна ситуація.

Як наслідок, невідповідності торговельних балансів означають відмінності в нормах заощаджень й інвестування і здатності фінансових систем слугувати посередником між кредиторами і позичальниками. У кінцевому рахунку суперечності призводять до формування значних міжнародних потоків капіталу.

Напередодні кризи найбільша тривога була пов'язана з тим, що інвестори можуть перестати фінансувати дефіцит США і потоки капіталу змінять напрям свого руху, привівши таким чином до хаотичного корегування дисбалансів. У випадку реалізації такого сценарію криза прийняла б іншу форму, проявом якої є сильне падіння цін на активи в США і колапс всієї світової фінансової системи. Незважаючи на те, що всі боязні виявились неоправданими, глобальні дисбаланси внесли суттєвий внесок у формування системних ризиків. Вони стали одними з факторів низьких відсоткових ставок і значного притоку капіталу в банки США і Європи, що призвело до створення більш ризикових активів з вищою дохідністю як в країнах-реципієнтах капіталу, так і в деяких країнах з економікою, що розвивається [4]. Однак актуальність проблеми залишається незмінною: за умов збереження дисбалансів, які перешкоджають корегуванню (скороченню частки позикових коштів і реструктуризації балансів приватних компаній у країнах з дефіцитом торгового балансу, бюджетної консолідації, збільшення використання і зниження залежності від експорту в країнах з профіцитом торговельного балансу), відновлення світової економіки може стати нестійким.

Отже, формування існуючих усталених глобальних дисбалансів розпочалось з 2001 року – увесь докризовий період характеризувався високим рівнем дефіциту платіжного балансу США, значним попитом на американські дер-

жавні і корпоративні боргові цінні папери. З іншої сторони, спостерігались негативні тенденції, які формувались під впливом факторів на різних етапах розвитку світової економіки: високі ціни на нафту та заощадження в країнах-експортерах нафти, значна норма заощаджень у Китаї, інвестиційний бум, обумовлений цінами на активи в периферійних країнах Європи, скорочення інвестицій у деяких азіатських країнах тощо.

Світова криза призвела до скорочення, по крайній мірі тимчасового, розриву в сальдо поточного рахунку платіжного балансу між країнами і регіонами світу. У період 2008-2012 рр. дефіцит рахунку поточних операцій США в середньому складав -0,7% від світового ВВП, у той час як у попередній період даний показник дорівнював -1,41%. Двократне зниження дефіциту рахунків поточних операцій у США було обумовлено, з однієї сторони, зниженням приватних інвестицій, а з іншої – зростанням приватних заощаджень [5].

На глобальному рівні криза спричинила різке зупинення руху міжнародних потоків міжнародного капіталу, скорочення об'ємів у міжнародній торгівлі, цін на нафту та інші товари. Останнє, у свою чергу, призвело до падіння профіциту рахунку поточних операцій у країнах-експортерах нафти. Крім того, знизився рівень розбалансованості сальдо поточного рахунку платіжного балансу в країнах єврозони [6].

Найбільш важливими на даний момент є два дисбаланси: 1) дисбаланс торгівлі між США і Китаєм; 2) дисбаланс між Німеччиною і країнами на периферії Європи; що поглибило і без того ускладнену регіональну боргову кризу [7].

Масштаб глобальних дисбалансів суттєво зменшився в кризовий період, чому сприяло ряд факторів [8]: суттєве падіння цін на нафту порівняно з їх рівнем усередині 2008 року викликало скорочення профіциту поточного рахунку платіжного балансу країн-експортерів нафти; зниження цін на активи, що призвело до зниження внутрішнього попиту в країнах-споживачах (США, Ірландія, Іспанія, Великобританія, деякі країни Центральної та Східної Європи); зміна вподобань інвесторів на користь вкладання коштів в активи національних, а не зарубіжних економік; зменшення попиту на товари довготривалого використання й інвестиційні блага знизили чистий експорт Німеччини та Японії, що спричинило збільшення збалансованості їх платіжних балансів тощо.

У кризовий і посткризовий періоди виникло скорочення основних глобальних дисбалансів. Важливим залишилось питання про тривалість даних протиріч глобальної фінансової системи: криза тільки тимчасово знизила напругу в розподілі країн-споживачів і країн-заощаджувачів. Відповісти на дане питання досить складно, враховуючи складність самої проблеми глобальних дисбалансів.

У деяких працях робиться акцент на очікуванні зростання попиту на іноземні активи зі сторони країн, що розвиваються [6]. Криза показала, що країни, які накопичили значні об'єми іноземних активів, змогли впоратись з негативними явищами краще, ніж країни без таких запасів; тому країни, що розвиваються, страхуються і збільшують попит на іноземні активи, залучивши на їх отримання всі резерви. Крім того, приватні економічні агенти також продовжують інвестувати вільні грошові кошти в активи розвинених країн в силу недосконалості національних фінансових ринків.

Однак відновлення глобальних дисбалансів може відбутись у більш обмеженому масштабі, так як у посткризовий період спостерігається жорсткість фінансового регулювання, а також зростання обізнаності інвесторів про можливі ризики, що призведе до зростання вартості позикових коштів.

У той же час деякі зміни, що відбулись в економічні сфері на глобальному і локальному рівні й обумовили зниження масштабу глобальних дисбалансів, можуть носити постійний характер і призвести до подальшого відновлення рівноваги споживання і заощадження в країнах світу. До таких факторів відносять:

- зростання приватних заощаджень порівняно з докризовим рівнем, обумовлене зниженням цін на активи; це подія найбільш важлива для США, економіка яких характеризувалась надзвичайно низькою нормою заощаджень в докризовий період, і повинно сприяти скороченню дефіциту поточного рахунку платіжного балансу США;
- зниження норми накопичення через жорсткість фінансового регулювання й відповідного зростання вартості позикового капіталу; цей фактор обумовить зниження дефіциту поточного рахунку платіжного балансу в таких країнах, як США, Іспанія, Ірландія та ін.;
- збільшення премії за ризик, відповідно, вартості позичкового капіталу на світових фінансових ринках знижує частку зовнішнього фінансування в країнах з негативним сальдо рахунку поточних операцій, а значить, й сам рівень дефіциту;
- накопичення валютних резервів азіатськими країнами.

У академічній літературі можна знайти багато підходів до трактування глобальних дисбалансів з точки зору їх наслідків для світової економіки та окремих країн. У докризовий період існували підходи, згідно яких, існуючі дисбаланси являють собою результат раціональних оптимізаційних рішень економічних агентів і не потребують корегування. Зазвичай розглядаються такі три теорії: «нової економіки», «темної матерії» та «кмітливого інвестора» [9].

Основна передумова теорії «нової економіки» – це прискорене зростання економіки США (темп зростання ВВП повинен перевищувати довгостроковий рівень). Відносно більш

високий рівень зростання виробництва і висока норма прибутку в корпоративному секторі приваблюють іноземних інвесторів, що стимулює приток капіталу в економіку. За умов збереження високих темпів зростання ВВП і виробництва інвестори продовжують вкладати кошти в економіку США, так як віддача від наслідування такої стратегії значна й буде збільшуватись у майбутньому. Слабкість даної теорії базується на нереалістичності її основних передумов: темп зростання економіки США навіть у докризовий період не був настільки високий, щоб залучити таку кількість коштів, інвестованих в американські цінні папери. Крім того, якщо б інвесторів приваблювало зростаюче виробництво американських фірм, то вони б вкладали кошти в корпоративні акції й облігації, а не в державні цінні папери.

Гіпотеза «темної матерії» базується на критиці показників, які використовуються для оцінки масштабів зовнішньої торгівлі США. Хаусманн і Штурценнегер [10] стверджують, що чисті відсоткові доходи США від інвестування за кордоном відрізняються стійкою позитивною динамікою, що свідчить про необхідність переоцінки вартості грошових потоків економіку США й американських інвестицій у зарубіжні активи з точки зору їх здатності генерувати відсотковий дохід. Так як протягом 25 років до 2005 року включно чистий відсотковий дохід США за кордоном був позитивним, то «правильно» (з точки зору авторів) вимірювані чисті інвестиції також були більше нуля, що означає відсутність дефіциту поточних рахунків платіжного балансу. Відповідно, США були чистим кредитором по відношенню до світової економіки, а не дебітором, як показують офіційні дані. Статистика з платіжного балансу не враховує такі важливі фактори, як репутація американських фірм і уряду США («темна матерія»), які є частиною товарів, що експортуються за кордон. Тоді недооціненими залишаються «послуги» США з надання ліквідності іноземним інвесторам (емісії доларів), із забезпечення надійності інвестицій (у вигляді казначейських облігацій), з передачі знань, відомостей про організацію бізнесу й бренду (через прямі іноземні інвестиції, які здійснюють американські фірми).

Однак чистий дохід з-за кордону позитивний тільки тому, що віддача від інвестицій в економіку США поки-що низька. Як наслідок, очікування інвесторів, які діють згідно теорії «нової економіки», повинні бути виправданими, й віддача від інвестицій зросте. Відповідно, чистий дохід, отриманий з-за кордону, починає отримувати негативного значення. Тоді корегування грошових потоків, які пропонують представники першого підходу, втрачають сенс: США залишається чистими дебіторами, про що свідчить і національна статистика. Крім того, надійність даних про чисті відсоткові доходи викликає ще більше суперечностей через маніпуляції, здійснювані фірмами для зниження величини податкових зобов'язань.

Теорія досвідченого інвестора стверджує, що американські інвестори здатні відбирати зарубіжні інвестиційні проекти з більш високою віддачею, ніж інвестори з інших країн. Таким чином, інвестиції США за кордон приносять більшу дохідність, ніж виплати за їх зобов'язаннями. Тоді залишається незрозумілим, як американським інвесторам вдається знаходити такі привабливі інвестиційні альтернативи за кордоном. Крім того, не існує надійного емпіричного підтвердження відмінностей у дохідності американських інвестицій в економіку країни і за кордон.

У більшості випадків досить важко передбачити рівень небезпеки від наслідків існуючих дисбалансів, а також про необхідність тих чи інших заходів з їх протидії. Однак, можна з впевненістю стверджувати, що в посткризовий період глобальні дисбаланси існують і у подальшому будуть поглиблюватись і посилюватись. Як показав приклад з США, існують різні точки зору на природу і наслідки існуючих глобальних протиріч світової економіки. Така проблема потребує поглибленого аналізу і виявлення «поганих» дисбалансів й розробки нової продуманої стратегії з їх усунення.

Не менш вагомою для світової економіки залишаються протиріччя, які виникли в сфері фінансових ринків та фінансових інститутів. Основна функція фінансових ринків полягає в забезпеченні зв'язку між фінансовою системою і реальною економікою. Фінансові посередники важливі для національної економіки і для світової економіки, адже вони здійснюють масштабний глобальний перерозподіл капіталу, допомагають фірмам в отриманні фінансування, управляють тимчасово вільними коштами компаній з метою отримання додаткового доходу, контролюють і беруть участь у процесі злиттів і поглинань компаній.

Характерною рисою докризового розвитку фінансової системи було підсилення її глобального характеру і зростання різноманітності фінансових продуктів й інститутів. Сучасний фінансовий інститут є складною організацією з багаточисленними дочірніми компаніями, які здійснюють операційну діяльність практично незалежно від центрального офісу. Саме тому передбачити реакцію на зовнішні фактори впливу практично не можливо. Крім того, ці складні фінансові інститути тісно пов'язані з іншими учасниками фінансового ринку і реального сектору. Контроль над ризиками ускладнюється також тим, що їх діяльність уже давно вийшла за рамки національних фінансових ринків і стала глобальною. Транснаціональні банки і корпорації здійснюють операції в десятках країн. З однієї сторони, така діяльність підвищує ефективність фінансової системи, сприяє розвитку міжнародної торгівлі і збільшує ступінь мобільності капіталу, а з іншої сторони – незважаючи

на глобальний характер фінансових ринків, у докризовий період їх регулювання здійснювалось на національному рівні, що не дозволяло адекватно оцінювати ризики, властиві світовій фінансовій системі, й управляти ними.

Зростання різних фінансових інститутів й інновацій, поява потужних національних і глобальних фінансових організацій, які здійснюють традиційну банківську діяльність й ризикові операції, за умов недостатнього регулювання як на національному, так і на глобальному рівні привели до появи значних протиріч у світовій фінансовій системі. Ці протиріччя стали основною причиною і каталізатором світової фінансової кризи, причому проблеми, породжені ними й досі залишаються актуальними.

Ускладнення фінансової системи в докризовий період пов'язана в першу чергу з появою складних фінансових інструментів, торгівля якими здійснювалась на позабіржових ринках, що характеризуються низькою прозорістю й оцінити об'єм коштів, який циркулює на даному ринку практично не можливо. Позабіржові контракти часто пов'язані з партнерським ризиком, коли або продавець або покупець можуть не виконати своїх зобов'язань, що суттєво впливає на фінансове положення постраждалої сторони. Інший ризик, існуючий на ринку деривативів, пов'язаний з його непрозорістю. Інформація про ціну і кількість інструментів з конкретної угоди відома тільки її учасникам. Агреговані дані також відсутні, що не дає учасникам ринку можливості правильно оцінити фінансове положення контрагента в період кризи [11].

Наступний сектор фінансової сфери, пов'язаний зі значними ризиками і потребує розробки узгоджених на міжнародному рівні заходів з їх регулювання – так звана тіньова банківська система (небанківські фінансові інститути, які надають позикові кошти), яка сформувалась історично під впливом різних інституціональних факторів [12]. Такі інститути функціонують паралельно з банками, однак їх діяльність регулюється іншими нормами. У результаті швидкого розвитку фінансових інновацій і спеціалізації привабливість окремих видів діяльності, традиційно здійснюваних банками, зросла і для інших фінансових інститутів. У період стійкого розвитку економіки тіньова банківська діяльність підвищує гнучкість фінансової системи, пропонуючи унікальні фінансові продукти й інструменти зі зниження ризиків, однак за умов відсутності адекватного регулювання вона може загрожувати стабільності всієї фінансової системи.

По-перше, тіньова банківська діяльність підвищує схильність економіки циклічним коливанням, так як її масштаби збільшуються в період бума і знижуються під час рецесії. По-друге, її діяльність важче піддається кількісній оцінці й контролю.

Важливою залишається проблема наявності глобальних системно значущих фінансових інститутів, які є занадто потужними, щоб збанкрутувати. Мова йде про фінансові інститути, крах яких може призвести до суттєвого впливу на всю економіку. У зв'язку з цим за умов виникнення загрози банкрутства таких інститутів держави здійснюють їх фінансову підтримку. Джерелом коштів у таких умовах стають гроші платників податків, що не рідко породжує незадоволення прийнятими заходами, так як діяльність саме цих фінансових інститутів оцінюється як причина кризи.

На початкових етапах світової фінансової кризи державна допомога фінансовій системі надавалась у різних формах – купівля акцій, видача гарантій, кредитування під запорукою активами інститутів, здійснення інвестування і т.п. [13]. Фінансові інститути не в змозі самостійно управляти ризиками в зв'язку з чим виникає необхідність визначення статусу системно значущих інститутів і зміни порядку регулювання їх діяльності. Враховуючи глобальний характер таких організацій, заходи в їх відношення повинні розроблятись і впроваджуватись на міжнародному рівні.

Оцінювати положення глобальних фінансових інститутів можна було б на основі висновків рейтингових агентств, однак, як показує аналіз докризового періоду, міжнародні рейтингові агентства не зуміли надати адекватної інформації про реальний стан учасників ринку. Оцінки рейтингових агентств залежать від якості наданої інформації фінансовими інститутами; крім того, їх діяльність оплачується безпосередньо учасниками ринку і часто включає одночасне надання консалтингових послуг.

Таким чином, основні протиріччя між глобальним характером фінансових ринків і національним характером їх регулювання пов'язані з такими елементами фінансової системи: 1) позабіржовими ринками похідних фінансових інструментів; 2) діяльністю рейтингових агентств; 3) операціями хедж-фондів; 4) системно значущими фінансовими інститутами; 5) рівнем капіталу і ліквідності в банківській системі; 6) тіньовою банківською системою; 7) податковими схованками; 8) неузгодженістю стандартами звітності тощо. Для вирішення цих проблем керівникам країн необхідно прийняти узгоджені заходи та дії як на національному, так і на глобальному рівні.

Перераховані проблеми фінансової системи посилюються протиріччями між м'якою грошово-кредитною політикою і необхідністю посилення фінансової дисципліни як основними інститутами кредитної системи, так і державами.

Криза сильно вплинула на три групи економічних агентів: фінансовий сектор, держави, фірми і домогосподарства. У посткризовий період фінансовий сектор повинен зафіксувати витрати і провести рекапіталізацію, уряди – вивести змінні бюджетної політики на стійку траєкторію, домогосподарства і фірми – знизити боргову напругу; проблеми в кожному секторі і

спроби їх побороти негативно відображаються на інших елементах економічної системи. Фінансовий сектор робить бюджетні обмеження урядів більш жорсткими і сповільнює процес зниження рівня заборгованості фірмами і домогосподарствами. Уряди, які потерпають від боргових проблем і змушені проводити фіскальну консолідацію, обмежують можливості двох інших секторів з покращення свого становища. Спроби знизити боргову напругу фірмами та домогосподарствами підривають відновлення економіки.

Можна виділити такі основні протиріччя, які породжуються м'якою кредитно-грошовою політикою:

По-перше, намагання центральних банків знизити рівень несхильності до ризикових операцій в економіці можуть обернутися прийняттям приватним і державним сектором надзвичайних ризиків. У результаті необхідність підвищення рівня фінансової дисципліни, потрібна для економічного підйому, буде скуйовджуватись можливість отримання короткострокових вигод.

По-друге, заходи з вирішення проблем фінансового ринку і державного сектору, які приймались центральними банками, можуть призвести до конфлікту з їх статусом незалежних регуляторів.

Висновки. Особливістю сучасного етапу розвитку світової економіки є її активна глобалізація, яка супроводжується нарощуванням об'ємів не тільки міжнародної торгівлі, але й міжкраїнових потоків капіталу, що формулює нові виклики як на національному, так і на міжнародному рівні. Протиріччя між глобальним характером фінансових ринків і національним характером їх регулювання стали однією з причин швидкого поширення світової фінансово-економічної кризи, дестабілізуючої світову економіку. Наслідки і тривалість кризи змушують національні органи влади вдаватися до аж ніяк не тривіальним стимулюючим методам, тоді як глобальний масштаб кризи потребує реалізації узгоджених дій міцних економік світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bank for International Settlements. 84nd Annual Report. BIS: 2014 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.biss.org.
2. Улюкаев А.В. Болезненная трансформация мировой экономики [Текст]. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 256 с.
3. Global Imbalance: Reforming the International Monetary System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.imsreform.org/global.html.
4. Стиглиц Д. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. – Серия: Экономика. Мировые тенденции. – 512 с.
5. Региональные финансовые механизмы // Антикризисный фонд ЕврАЗЭС. – 01.04.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://acf.eabr.org/r/parthners/Regional_finance_mechanism/.
6. Serven L., Nguyen H. «Global Imbalances before and after the Global Crisis». World Bank, Policy Research Working Paper, № 5354.
7. El-Erian M. «Stable Disequilibrium». Finance&Development, Vol. 49, № 2.
8. Blanchard O., Milesi-Ferretti G. Global Imbalances: in midstream? IMF Staff Position Note SPN/09/29.
9. Eichengreen B. (2006). «Global imbalances: The new economy, the dark matter, the savvy investor, and the standart analysis». Journal of Policy Modeling, 28(6), PP. 645-652.
10. Hausmann R., Sturzenegger F. (2005). «Dark Matter Makes the U.S.Deficit Disappear». Financial Times, December 7, 2005. – P. A15.
11. Kawai M., Lombardi D. «Financial Regionalism». Finance and Development, 49(3). – 2012. – P. 23-25.
12. Ковзанадзе И.К. Посткризисное развитие мирового банковского сектора: тенденции и перспективы // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 60-63.
13. Cohen H.R. «Preventing the Fire Next Time: Too big to fail». Texas Law Review, vol. 90, 2012. – P. 1717-1743.

УДК 338.5

Євдоченко О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

MODERN COMPOSITION OF INTERNATIONAL TRADE IN GOODS AND SERVICES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена сучасним особливостям розвитку міжнародної торгівлі, структурним змінам та аналізу динаміки її основних показників. Виділено та охарактеризовано найбільш конкурентні сектори на світовому ринку товарів і послуг, проаналізовано сучасні рейтингові позиції провідних експортерів та імпортерів, а також значну увагу приділено сучасним тенденціям розвитку світового ринку послуг.

Ключові слова: світовий ринок товарів та послуг, міжнародна торгівля, товарна і географічна структура світового експорту та імпорту, провідні експортери та імпортери.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются современные особенности развития международной торговли, ее структурные изменения и анализируется динамика основных показателей. Дана характеристика наиболее конкурентных секторов на мировом рынке товаров и услуг, проанализированы современные рейтинговые позиции экспортеров и импортеров, а также внимание уделено современным тенденция развития мирового рынка услуг.

Ключевые слова: мировой рынок товаров и услуг, международная торговля, товарная и географическая структура мирового экспорта и импорта, ведущие экспортеры и импортеры.

ANNOTATION

The article is dedicated to the modern problems of the international trade development and to the analysis of its main indexes. The most competitive sector of world merchandise and services markets are characterized, and the world ranks of leading exporter's and importer's are analyzed. Also the key tendencies of world service markets are described.

Keywords: world merchandise and services markets, international trade, regional structure of world export and import, structure of world export and import by product, leading exporters and importers.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля була і залишається основною і однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. З початку дев'яностих років обсяги світового експорту зросли більш, ніж в 5 разів і досягли рівня 19 трлн. дол. 2009 рік став роком найбільшого падіння обсягів світової торгівлі за останні 20 років – на 20 % зменшилися обсяги світового експорту товарів і на 9 % – світового експорту послуг. Основною причиною такої рецесії була глобальна фінансова криза 2008-2009 років. Сьогодні аналітикам важко однозначно спрогнозувати розвиток світової торгівлі в зв'язку з проявами турбулентності глобального економічного середовища та посиленням геополітичної напруги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В роботі використано звіти міжнародних організацій, прогнози аналітиків та науковців для аналізу стану світової торгівлі та обґрунтування причин змін основних векторів її розвитку.

Завдання статті. Автором поставлено за мету виявити основні причини змін в обсягах світової торгівлі товарами та послугами протягом останніх років та обґрунтувати особливості сучасної регіональної та товарної її структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурно світовий ринок товарів і послуг сьогодні майже на 80 % складається з торгівлі товарами та на 20 % – з обміну послугами. З часу укладення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ – 1947р.) обсяги світового товарного експорту збільшились у 313 разів, при цьому кожне десятиріччя відбувалось мінімум подвоєння цього показника, а у період 1963 – 1983 рр. – більш, ніж потроєння. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці, за цей період відбулись також значні зрушення у регіональній структурі світових експортних потоків. Так, якщо на початку 50-х років США були беззаперечним лідером з часткою світового експорту товарів майже 20%, що дорівнювало сумарному експорту Азії та Африки, то на сьогодні питома вага країни впала до 8,8%.

На сучасному світовому товарному ринку чітко виділяються два типи регіонів: з часткою у міжнародній торгівлі, що зростає, та з такою, що зменшується. Ще десять років назад до першої групи відносили, в першу чергу, Європу як регіон-лідер у світовій торгівлі (більше 45%). Проте вже сьогодні ситуація суттєво змінилася. До першої групи відносяться країни Азії, частка в світовому експорті товарів яких зросла з 14 % на початку 50-х років до 32 % у 2014 році (третина пропозицій); країни Середнього Сходу – збільшення частки на світовому ринку з 2 до майже 7 %.

Європа, Північна, Південна та Центральна Америка, а також країни Африки характеризуються зниженням питомої ваги регіонального експорту у загальносвітовому. Так, частка країн Європи зменшилася за десять років на 9 %, Північної Америки – на 2 %, частка інших країн коливається незначно.

Позитивною динамікою характеризується натомість експорт з країн СНД: за період з 1993

частка світового товарного ринку цих країн збільшилась з 1,5 % до 4 %. Натомість за цим критерієм розвитку зовнішньої торгівлі країни СНД на сьогодні випереджають країни Африки, а також Південної та Центральної Америки.

Небувалій в економічній історії динамізації міжнародної торгівлі сприяли становлення та розвиток глобальної торгової системи - спочатку на засадах ГАТТ, а з 1995 р. в межах Світової організації торгівлі. При цьому питома вага країн-членів ГАТТ / СОТ в світовому експорті збільшилась з 62,8 % до 97,3 %. Кількість країн-членів організації збільшилася з 112 у 1995 році до 154 у 2014 р. [1].

Структура регіональних ринків товарів за критерієм географічного походження імпорту є досить неоднорідною, однак має декілька спільних рис та особливостей.

Першою такою особливістю є значні обсяги внутрішньорегіональної торгівлі: в Європі – 68,5 %, тобто попит на європейському ринку на близько 70 % задовольняється імпортом із країн Європи; в Азії – 52,3 %; в Північній Америці – 50,2 %; в інших регіонах – від 9 до 25 %. Серед інтеграційних угруповань ЄС став найбільшим експортером за останні 20 років – близько 33 % світового експорту, в той час як частка НАФТА склала 14 %, АСЕАН – 7%, ГСС – 6 %, МЕРКОСУР – 1,7 %, АС – 0,7 % [1].

Другою особливістю є потужна присутність європейських та азійських експортерів товарів на всіх регіональних ринках, причому з част-

Таблиця 1

Динаміка регіональної структури світового експорту товарами (1948–2014 рр.)

Регіони/ країни	Роки							
	1948	1963	1983	1993	2003	2007	2010	2014
Весь світ (млрд. дол.)	59	157	1838	3675	7375	13619	14851	18494
Весь світ, %	100	100	100	100	100	100	100	100
Північна Америка	28,1	19,9	16,8	18,0	15,8	13,6	13,2	13,5
в т.ч. США	21,7	14,9	11,2	12,6	9,8	8,5	8,6	8,8
Південна та Центральна Америка	11,3	6,4	4,4	3,0	3,0	3,7	3,9	3,8
Європа	35,1	47,8	43,5	45,4	45,9	42,4	37,9	36,8
в т.ч. ЄС	–	27,5	38,6	38,6	42,7	39,1	34,7	33,3
Країни СНД	–	–	–	1,5	2,6	3,7	4,0	4,0
СРСР (бувший)	2,2	4,6	5,0	–	–	–	-	-
Африка	7,3	5,7	4,5	2,5	2,4	3,1	3,4	3,0
Середній Схід	2,0	3,2	6,8	3,5	4,1	5,6	6,0	7,0
Азія	14,0	12,5	19,1	26,1	26,2	27,7	31,6	32,0
в т.ч. Китай	0,9	1,3	1,2	2,5	5,9	8,9	10,6	12,7
Японія	0,4	3,5	8,0	9,9	6,4	5,2	5,2	3,7
Країни-члени ГАТТ / СОТ	62,8	75,0	78,4	89,4	94,3	94,1	94,2	97,3

Складено за даними International Trade Statistics 2014 (WTO) [1]

Таблиця 2

Провідні експортери та імпортери товарів в світі, 2014 рік

Місце країни	Експортери	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Річні зміни %	Місце країни	Імпортери	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Річні зміни %
1	Китай	2342	12,3	6	1	США	2413	12,6	4
2	США	1621	8,5	3	2	Китай	1959	10,3	0
3	Німеччина	1508	7,9	4	3	Німеччина	1216	6,4	2
4	Японія	684	3,6	-4	4	Японія	822	4,3	-1
5	Нідерланди	672	3,5	0	5	Великобританія	684	3,6	4
6	Франція	583	3,1	0	6	Франція	678	3,5	-1
7	Південна Корея	573	3,0	2	7	Гонг Конг	601	3,1	-3
8	Італія	529	2,8	2	8	Нідерланди	588	3,1	0
9	Гонг Конг	524	2,8	-2	9	Півд Корея	526	2,8	2
10	Великобританія	506	2,7	-7	10	Канада	475	2,5	0
Разом 10 країн		9542	50,2	-	Разом 10 країн		9962	52,2	-
Світовий експорт товарів*		19002,0	100,0	-	Світовий імпорт товарів		19091,0	100,0	-

Джерело: www.wto.org/statistics – офіційні дані Світової організації торгівлі

*- включаючи реекспорт та реімпорт

кою ринку від 13 % до 43 %. Що стосується європейських товарів, то вони становлять значну частину імпорту в країнах СНД, Близького Сходу та Африки.

В якості третьої особливості слід назвати досить рівномірну присутність країн Азії (в основному Китаю, Японії та Південної Кореї) на більшості регіональних ринків: Північна Америка – 33,3 % ринку; Середній Схід – 38,7 %, Африка – 32,4 %, Південна Америка та країни СНД – близько 25 % [1].

Ще десять років тому лідерами світової торгівлі були Сполучені Штати Америки, Німеччина, Японія, Франція та Великобританія. Саме ці країни, змінюючи іноді послідовність, традиційно очолювали списки найбільших експортерів та імпортерів. Проте в останні роки ситуація дещо змінилася. Китай став лідером за часткою в світовому товарному експорті, випередивши США, Німеччину та Японію. До основних експортерів, крім зазначених, сьогодні відносяться Нідерланди, Франція, Південна Корея, Італія, Гонг Конг та Великобританія. На десятку цих країн припадає понад половини світового товарного експорту (50,2 %) (табл. 2).

Частка експорту країн, що розвиваються, у 2014 році сягнула 44 % (26 % у 1995 році), в той же час частка розвинутих країн зменшилась з 70 % до 52 %.

Серед країн, що розвиваються основними експортерами є Сінгапур (2,2% світового експорту товарів) та Мексика (2,1%). Лідерами експорту серед країн Східної та Центральної Європи є: Росія – 11 позиція в рейтингу 2014 року – 2,6 % світового товарного експорту, Польща – 1,1 %, Чехія – 0,9 %, які входять також до складу 30 найбільших експортерів світу.

Провідними імпортерами товарів в 2014 році були: США – 12,6 % світового імпорту, Китай –10,3 %, Німеччина – 6,4 %, Японія – 4,3 %, Великобританія – 3,6 %, Франція – 3,5 %, Гонг Конг – 3,1 %, Нідерланди – 3,1 %, Південна Корея – 2,8 %, Канада – 2,5 %. На десятку цих країн припадає понад половини світового товарного імпорту (52,2 %). Разом питома вага 30 провідних торговельних партнерів становить 92,7 % світового товарного експорту та 90,9 % товарного імпорту [1].

В товарній структурі світового експорту чітко виділяються три основні групи товарів: 1) сільськогосподарська продукція, 2) паливо та продукція видобувної промисловості та 3) промислові товари. При цьому питома вага третьої групи має виражену тенденцію до зменшення, натомість частка другої групи суттєво зростає – з 13,3 % у 2001 р. до 20,5 % у 2014 р. (табл. 3).

Аналізуючи товарну структуру світового експорту сільгосппродукції, слід зазначити, основними постачальниками даної продукції на світовий ринок у 2014 році були країни Південної і Центральної Америки (30,6 % світового експорту даної продукції). Частки країн як Північної Америки, так і Африки склали приблизно 11 % , Європи – 10,6 %. Натомість найбільші частки в експорті палива та продукції видобувної галузі належать країнам СНД, Африки, Середнього Сходу та Південної і Центральної Америки.

В структурі світового ринку промислових товарів тільки одна товарна позиція – «хімічні продукти» – демонструє зростання протягом останніх десяти років, решта – падіння.

В умовах динамізації глобального конкурентного середовища сфера послуг набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення. У 2014 р. світовий експорт послуг досяг позначки у 4,4 трлн. дол. США.

Таблиця 3

Динаміка товарної структури світового експорту, %

Групи товарів	Роки						
	2001	2003	2005	2006	2007	2010	2014
Всі товари	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
С/г продукція	**9,1**	**9,2**	**8,3**	**8,0**	**8,5**	**9,2**	**9,5**
Паливо та продукція видобувної галузі	**13,3**	**13,1**	**17,6**	**19,3**	**19,5**	**20,4**	**20,5**
Промислові товари	**74,8**	**74,5**	**71,6**	**70,1**	**69,8**	**67,1**	**66,2**
залізо та сталь	2,2	2,5	3,1	3,2	3,5	2,8	2,6
хімічні продукти	9,9	10,9	10,8	10,6	10,9	11,5	11,1
напівфабрикати	7,2	7,2	6,9	6,7	6,6	-	-
автомотопродукція	9,4	9,9	12,7	12,4	8,7	7,4	7,5
офісне і телекомунікаційне обладнання	13,8	12,8	12,5	12,3	11,1	10,8	9,7
інші машини і обладнання	17,7	17,0	12,5	12,3	12,1	-	-
текстиль	2,5	2,3	2,0	1,9	1,7	1,7	1,7
одяг	3,3	3,1	2,7	2,6	2,5	2,4	2,6
інші споживчі товари	8,8	8,8	8,3	8,0	8,0		
Товари, що не підлягають класифікації	**2,8**	**3,1**	**2,5**	**2,6**	**2,2**	**3,3**	**3,8**

Розраховано за даними Світової організації торгівлі: www.wto.org/statistics (Annual world trade report 2002, 2004, 2006, 2007, 2011, 2014) [1]

Міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами. По-перше, на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню. По-друге, міжнародна торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами; ці сектори мають стимулюючий вплив один на одного (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування, реклама, передпродажне і після продажне обслуговування), тому в останні роки секретаріат СОТ виділив окрему статистичну групу послуг–послуги, супутні продажу товарів. По-третє, сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, крім того, транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги в багатьох країнах традиційно знаходяться у повній або частковій власності держави та суворо контролюються нею, внаслідок цього в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами (хоча останнім часом завдяки ГАТС спостерігається значна лібералізація торгівлі такими послугами). Крім того, не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

Протягом останніх десятиріч міжнародна торгівля послугами характеризувалася меншими «перепадами» в розвитку, ніж торгівля товарами. На сьогодні сфера послуг активно розвивається у всіх регіонах світу.

Аналізучи дані таблиці 4, слід відзначити, що в міжнародній торгівлі послугами важливу роль відіграють країни Європи, Азії та Північної Америки, частка яких в світовому експорті послуг перевищує 85 %. Європа є провідним регіоном в світовій торгівлі послугами, на який припадає майже 50 % світового експорту та імпорту. Друге та третє місця відповідно посідають такі регіони як Азія та Північна Америка. Частка ж інших регіонів становить близько 10% (табл. 4).

З середини 90-х років найшвидшими темпами розвивався сектор комп'ютерних та інформаційних послуг, сягаючи середньорічно 18 %. У 2014 році обсяг світового експорту даного виду послуг склав 302 млрд. дол. Нові економіки, в основному Азійські, стали важливими експортерами комп'ютерних послуг. Частка регіону в світовому експорті зросла з 8 % у 1995 році до 29 % у 2014 році. Європа залишилися найбільшим експортером даного виду послуг – 58 % світового експорту, натомість частка Північної Америки зменшилась.

У видовій структурі міжнародної торгівлі послугами на сьогодні виділяють основні групи: послуги, супутні продажу товарів, транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. З 2005 року видова структура експорту комерційних послуг зазнала суттєвих змін. Так, частка транспортних послуг зменшилася з 22,4 % до19,3 %, туристичних послуг – з 26,4 до 25,1%, супутніх послуг – з 3,6 до 3,2 %. Натомість частка інших комерційних послуг зросла з 47,7 % до 52,4% [1].

Аналізуючи видову структуру світового експорту послуг, слід зазначити, що протягом останніх 20 років зростання експорту фінансових послуг склало 11%, інших ділових послуг – 10%, ліцензійних платежів та роялті – 9%, послуг зв'язку – 8 %, страхових послуг – 8 %, туристичних – 6%, культурних та рекреаційних послуг – 5%, конструкторських – 5 %. На десятку країн світу припадає 51,9 % обсягів

Таблиця 4

Динаміка географічної та видової структури світового експорту комерційних послуг, млрд. дол. та %

Світовий експорт 4 940 млрд.								
	Послуги, пов'яз. з експортом товарів		Транспортні послуги		Подорожі		Інші комерційні послуги	
	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %
Світ	160 (3,2%)	100	955 (19,3%)	100	1240 (25,1%)	100	2585 (52,4%)	100
Північна Америка	21	13,3	104	10,9	212	17,1	458	17,7
Південна і Центральна Америка	4	2,5	29	3,1	55	4,4	58	2,3
Європа	86	54,3	468	49,0	483	39,0	1364	52,8
ЄС (28)	83	52,6	414	43,3	425	34,3	1243	48,0
СНД	6	3,5	41	4,3	23	1,8	42	1,6
Африка	2	1,2	29	3,1	43	3,4	26	1,0
Близький Схід	0	0,2	30	3,2	52	4,2	43	1,7
Азія	39	24,9	253	26,4	372	30,0	594	23,0

Джерело: розраховано за даними Світової організації торгівлі: www.wto.orgstatistics (Annual world trade report 2014) [1]

Таблиця 5

Провідні експортери та імпортери послуг в світі, 2014 рік

Місце країни	Експортери	Обсяги, млрд. дол. США	Частка %	Місце країни	Імпортери	Обсяги, млрд. дол. США	Частка %
1	США	688	13,9	1	США	452	9,4
2	Великобританія	337	6,8	2	Китай	382	8,0
3	Франція	267	5,4	3	Німеччина	326	6,8
4	Німеччина	266	5,4	4	Франція	248	5,2
5	Китай	232	4,7	5	Великобританія	197	4,1
6	Нідерланди	187	3,8	6	Японія	190	4,0
7	Японія	158	3,2	7	Нідерланди	156	3,3
8	Індія	156	3,2	8	Індія	147	3,1
9	Сінгапур	140	2,8	9	Ірландія	142	3,0
10	Іспанія	134	2,7	10	Сінгапур	141	3,0
Разом 10 країн		2565	51,9	Разом 10 країн		2381	49,8
Світовий експорт послуг		4940,0	100,0	Світовий імпорт послуг		4780,0	100,0

Джерело: www.wto.org/statistics – офіційні дані Світової організації торгівлі (Annual world trade report 2014) [1]

світового експорту та 49,8 % імпорту комерційних послуг. Основні позиції в рейтингу посідають високо розвинуті країни світу (насамперед, США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Франція), але в рейтингу лідерів представлено і країни, що розвиваються, - Китай, Індію та Сінгапур (табл. 5). Частка та роль цих країн в експорті послуг на міжнародних ринках щорічно зростає.

Спеціалізація країни на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем її економічного розвитку. У високорозвинених країнах частка послуг збільшується внаслідок зростання продуктивності праці і скорочення зайнятості в промисловості, сільському господарстві, будівництві, а також за рахунок пропозиції нових послуг.

Висновки. Таким чином, з огляду на проведений аналіз сучасного стану розвитку світової торгівлі товарами та послугами, слід виділити наступні її особливості: 1) на сучасному світовому товарному ринку чітко виділяються два типи регіонів: з часткою у міжнародній торгівлі, що зростає, та з такою, що зменшується. Ще десять років назад до першої групи відносили, в першу чергу, Європу як регіон-лідер у світовій торгівлі , то вже сьогодні до першої групи відносяться країни Азії, частка в світовому експорті товарів яких зросла в 2,3 рази, та країни Середнього Сходу – збільшення частки на світовому ринку в 3,5 разів; 2) значні обсяги внутрішньорегіональної торгівлі та потужна присутність європейських та азійських експортерів товарів на всіх регіональних ринках; 3) у товарній структурі світового експорту чітко виділяються три основні групи товарів: сільськогосподарська продукція; паливо та продукція видобувної промисловості та промислові товари. При цьому питома вага третьої групи має виражену тенденцію до зменшення, натомість частка другої групи суттєво зростає; 4) відбувається активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу. Протягом останніх десятиріч міжнародна торгівля послугами характеризувалася меншими «перепадами» в розвитку, ніж торгівля товарами; 5) спеціалізація країни на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем її економічного розвитку тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Світової організації торгівлі – World trade report: 2000, 2001, 2004, 2008, 2011, 2014. – Доступ до ресурсу – www.wto.org/statistics.

УДК 327.7(ЄС):331.556.4.314.74

Єлейко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Факультету міжнародних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка

«БЛАКИТНА КАРТА» ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄС

«BLUE CARD» AS A TOOL FOR INVOLVEMENT OF HIGH-SKILLED LABOR FORCE BY EU MEMBER STATES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні проблеми ринку праці, з якими зіткнулися країни-члени ЄС, проаналізовано особливості реалізації міграційної політики ЄС щодо заохочення імміграції висококваліфікованих працівників. Також розглянуто передумови введення «Блакитної карти», критерії та умови її наданням країнами-членами ЄС.

Ключові слова: міграційна політика, «Блакитна карта», висококваліфікована робоча сила, трудова міграція, країни-члени ЄС.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные проблемы рынка труда, с которыми столкнулись страны-члены ЕС, проанализированы особенности реализации миграционной политики ЕС по поощрению иммиграции высококвалифицированных работников. Также рассмотрены предпосылки введения « Голубой карты », критерии и условия ее предоставления странами-членами ЕС.

Ключевые слова: миграционная политика, «Голубая карта», высококвалифицированная рабочая сила, трудовая миграция, страны-члены ЕС.

ANNOTATION

The paper presents modern problems of the labor market encountered by the EU member states. The peculiarities of migration policy realization on encouraging high-skilled workers immigration are analyzed. The conditions of implementation of the Blue Card Directive, criteria and conditions of its issuing by the member states are considered.

Keywords: migration policy, Blue card, high-skilled labor force, labor migration, EU Memeber States.

Постановка проблеми. Протягом останніх років ЄС переживає ряд проблем таких як: старіння населення, нестача робочої сили в певних галузях, тиск на систему соціального забезпечення тощо. Частка висококваліфікованих фахівців на європейському ринку праці є набагато нижчою, ніж в Австралії, Канаді і США.

Імміграційна політика щодо висококваліфікованих працівників (High-skilled immigration) і її узгодження між країнами-членами ЄС стала важливою частиною Лісабонської стратегії ЄС [9]. Рух висококваліфікованої робочої сили в межах ЄС є незначним, саме тому країни-члени ЄС залучають кваліфікованих працівників із третіх країн, як з допомогою інструментів національної політики так і використовуючи схему недавно впровадженої в ЄС «Блакитної карти» (Blue Card). «Блакитну карту» можна розглядати,як своєрідний аналог американської «Зеленої карти» (Green Card).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз чисельних наукових досліджень, присвячених міграційним процесам дозволяє стверджувати, що дане питання з роками не втрачає своєї актуальності. Проблемами міграційної політики країн-членів ЄС займалися такі українські вчені: А. Гайдуцький[2], О. Малиновська та інші. Проте цілком закономірно, що питаннями міграційної політики країн-членів ЄС та особливо проблемами впровадження «Блакитної карти» мігранта займаються європейські дослідники, зокрема: E. Carmel, L. Cerna [9], P. Ciaian [14], R. Goldirova [12], D. Kancs [14], K. Hailbronner [13] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження особливостей формування та реалізації міграційної політики ЄС у контексті вирішення проблеми залучення висококваліфікованої робочої сили на європейський ринок праці.

Формулювання завдань та цілей статті. Метою статті є проаналізувати імміграційну політику ЄС щодо висококваліфікованих працівників, дослідити відмінності умов та правил наданням «Блакитної карти» у країнах-членах ЄС.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що європейський ринок праці потребує «вливання» додаткової робочої сили, тобто трудових мігрантів для вирішення ряду проблем, що виникли на європейському ринку праці протягом останніх років. Для прикладу, у країнах-членах ЄС до 2020 року в галузі охорони здоров'я очікується дефіцит фахівців у розмірі близько 1 млн осіб (а з урахуванням допоміжного медичного персоналу дефіцит складатиме близько 2 млн фахівців). Також до 2015 року, за оцінками фахівців, нестача працівників у галузі інформаційно-комунікаційних технологій складатиме 700 тис. робочих місць [9]. Крім того, європейському ринку праці зараз потрібні нові стимули розвитку з метою уникнення негативних наслідків економічної кризи та покращення створення нових робочих місць, стимулювання легальної трудової міграції.

Особливу уваги ЄС приділяє заохоченню висококваліфікованої імміграції для ліквідації дефіциту робочої сили, що виникла протягом

останніх років та покращенню демографічної ситуації. Звичайно, основний акцент був зроблений на працівників з країн-членів ЄС. Але оскільки більшість країн-членів ЄС потерпають від подібних проблем, і в рамках ЄС мобільність висококваліфікованих працівників у цілому невелика, то альтернативою є висококваліфіковані фахівці з країн, що не входять у склад ЄС, як тимчасове вирішення вищезазначених проблем.

Проте слід пригадати, що політика та правила ЄС для працівників з країн-членів ЄС та висококваліфікованих мігрантів, що мають громадянство інших країн суттєво відрізняються. Крім того, міграційна політика країн-членів ЄС щодо певних категорій громадян має свої відмінності. Слід лише згадати про прийняті перехідні політики щодо руху робочої сили з нових країн-членів ЄС у 2004 році та в 2007 році. Основними причинами впровадження перехідного періоду були: турбота з приводу високого рівня безробіття в деяких країнах-членах ЄС; загроза зростання рівня безробіття через приплив додаткової робочої сили тощо. Лише Ірландія, Швеція та Великобританія дозволили доступ на свої ринки праці від самого початку. На відміну від відносно невеликого числа трудових мігрантів до 2004 року, з наймасштабнішим розширенням ЄС у 2004 році Швеція, Ірландія і, особливо, Великобританія отримали велику кількість працівників з нових країн-членів ЄС. Політика обмеженого доступу до ринків праці Австрії та Німеччини, двох країн, які здійснювали її протягом максимально терміну завершилися в травні 2011 року (для 10 країн, що вступили в ЄС у 2004 році), а для громадян Болгарії та Румунії – у 2014 році [3]. Це відбулося незважаючи на набуття чинності Лісабонського договору, який призвів до ряду змін у міграційній політиці ЄС щодо вільного пересування осіб.

Звичайно в ЄС неодноразово піднімалося питання щодо єдиної політики в сфері трудової міграції. Проте, існують протиріччя між принципами лібералізації мобільності і селективного закриття ринку праці, які не були вирішені та які продовжують впливати на міграційна політику, у тому числі і щодо питання висококваліфікованої імміграції.

Ще в 2007 році проект Blue Card був представлений президентом Європейської комісії Жозе Мануелем Баррозу. У травні 2009 року Європейська рада прийняла «Блакитну карту» ЄС (Директиву з залучення висококваліфікованих мігрантів в ЄС), а в грудні 2011 року було прийнято Директиву надання єдиного дозволу на працю. Разом вони становили схему під назвою «Блакитна карта» ЄС [10; 11].

Метою такого нововведення було задовольнити потреби Євросоюзу в висококваліфікованих мігрантах. Blue Card – «Блакитна карта» (названа за кольором прапору Євросоюзу) – спеціальний дозвіл на роботу та тимчасове проживання фахівців з інших країн у країнах – членах ЄС.

Як зазначив Жозе Мануель Баррозу: «Трудова міграція в Європу посилить нашу конкурентоспроможність і, отже, наше економічне зростання. Також це допоможе вирішити демографічні проблеми, пов'язані з старінням населення» [11].

Згідно з оцінками комісії, вже зараз існуюча нестача робочої сили й далі наростатиме і досягне свого піку в 2050 році, коли 25 млн європейців звільняться з роботи і одна третина населення буде старше 65 років. Вирішувати цю демографічну проблему пропонується шляхом залучення мігрантів з-поза меж Євросоюзу [7]. Крім того, відомо, що частка висококваліфікованих фахівців на ринку праці в Європі дуже низька – 1,72 відсотка. Для порівняння: в Австралії це 9,9, у Канаді – 7,3, у США – 3,2, у Швейцарії – 5,3 відсотка. Нестача висококваліфікованих кадрів зростає в країнах-членах ЄС на 3 відсотки в рік, а економічний розвиток країн-членів ЄС немислимий без припливу мігрантів [1].

Мета «Блакитної карти» – не просто полегшити в'їзд до країн-членів ЄС висококваліфікованих фахівців, а й забезпечити їх прибуття саме в ті країни, де вони найбільше потрібні. Таким чином кожна країна, що входить в ЄС, буде сама визначати, якого роду фахівці і в якій кількості їй потрібні. При цьому кожна країна-член ЄС зобов'язана в першу чергу надавати робочі місця мігрантам з країн ЄС, а вже потім фахівцям з третіх країн [10].

«Блакитна карта» видається лише після того, як фахівець уклав трудовий договір з компаніями, що розміщені в країнах-членах ЄС. Якщо контракт з певних причин розірваний, а нові пропозиції щодо працевлаштування не надійдуть, іммігрант повинен покинути країну ЄС протягом одного чи двох місяців. «Блакитна карта» гарантує іммігранту ті ж права, якими володіють жителі Євросоюзу (за винятком права на постійне проживання), а також дає можливість викликати до себе сім'ю на час праці в країнах-членах ЄС.

«Блакитна карта» видається від одного до чотирьох років з можливістю продовження (для порівняння, американська Green Card видається на 10 років із можливістю продовження).

«Блакитна карта» є недоступною для мігрантів з країн, що розвиваються, особливо з Африканських країн, де існує проблема так званого «відпливу розумів».

Хоча три країни (Данія, Великобританія та Ірландія) брати участь у проекті «Блакитна карта» відмовилися, більшістю країн ідея була сприйнята досить добре [4].

Висококваліфіковані працівники-іноземці, що прибувають у Фінляндію й Німеччину можуть подавати документи на одержання так званої «Блакитної карти» ЄС з 1 січня 2012 року. Як повідомляє інформаційний портал Yle.fi, заявникові на одержання «Блакитної карти» необхідно відповідати декільком додатковим

вимогам, крім тих, які потрібні для одержання звичайного виду на проживання. Так, «Блакитну карту» може одержати тільки людина з вищою освітою, найнята у Фінляндії для виконання кваліфікованої роботи. Місячний оклад має становити як мінімум 4,8 тис. євро, а робочий контракт повинен бути підписаний щонайменше на 1 рік. Видається «Блакитна карта» максимум на два роки. Власник картки одержить соціальну підтримку нарівні з фінами, а члени його родини матимуть право подавати на ТМП (дозвіл на тимчасове проживання) у Фінляндії. Крім того, з початку 2012 року іноземці, що проживають у Фінляндії, що мають ТМП, будуть одержувати біометричну картку замість наклейки в паспорт [6].

Іншою країною, що схвалила введення «Блакитної карти», стала Німеччина. У такий спосіб уряд має намір розв'язати проблему нестачі кваліфікованої робочої сили в країні. Як пише портал Telegraf.lv, щорічно в Німеччину будуть запрошувати близько 3500 представників 60 затребуваних професій. Згідно зі статистикою, у Німеччині не вистачає, перш за все, математиків, фахівців у галузі IT-технологій та природничих наук [6]. За новими правилами, після трьох років роботи в Німеччині власник «Блакитної карти» одержить право на постійне місце проживання. Проект закону передбачає, що іноземні працівники втратять право на отримання ПМП (Дозвіл на постійне місце проживання), якщо протягом перших трьох років перебування в Німеччині звернуться за соціальною допомогою.

«Блакитна карта» у Німеччині видається лише на чотири роки з можливістю продовження. Власник Blue Card, а також члени його родини можуть жити, працювати і подорожувати по території Євросоюзу. Для отримання карти іноземець повинен укласти з роботодавцем трудовий договір як мінімум на один рік [5].

Розмір мінімальної заробітної плати мігранта, який може отримати дозвіл на роботу за спрощеною схемою, у Німеччині встановлено на

Таблиця 1

Передумови отримання «Блакитної карти» у деяких країнах-членах ЄС

Країна	Освіта	Досвід роботи	Поріг заробітної плати, євро	Тестування на ринку праці	Члени сім'ї	Тривалість
Австрія	Диплом про вищу освіту	-	52 418	Так	Так	2 роки
Бельгія	Диплом про вищу освіту	5 років	49 995	Ні	Так	1 рік
Болгарія	Диплом про вищу освіту	5 років	Близько 8 280	Так	Так	2 роки
Чеська Республіка	Диплом про вищу освіту	5 років	17 426	Так	Так	2 роки
Естонія	Диплом про вищу освіту	5 років	14 400	Так (необхідна згода із Фонду страхування на випадок безробіття)	Так	Щонайменше 1 рік
Фінляндія	Диплом про вищу освіту	5 років	57 984	-	Так	2 роки
Франція	Диплом про вищу освіту	5 років	51 444	Ні	Так	3 роки(або тривалість контракту)
Німеччина	Диплом про вищу освіту	5 років	44 800 або 34 900 (для сфер, у яких спостерігається дефіцит робочої сили)	Ні (крім галузей, у яких спостерігається дефіцит робочої сили)	Так	4 роки (або тривалість контракту)
Угорщина	Диплом про вищу освіту	5 років	Близько 11 950	Так	Так	1 рік
Італія	Диплом про вищу освіту	5 років	25 000	Ні	Так	1 рік
Іспанія	Диплом бакалавра	5 років	33 767	Так (якщо вакансія є у переліку галузей де спостерігається дефіцит спеціалістів) і Ні, (якщо є запрошення великої компанії)	Так, але необхідний спеціальний дозвіл	1 рік
Нідерланди	Диплом про вищу освіту	5 років	60 000	-	Так	1 рік

Джерело: [9]

рівні 44,8 тис. євро в рік, для інженерів, лікарів і IT-спеціалістів – від 35 тис. євро в рік [2].

У Німеччині іноземець, що володіє «Блакитною картою», при наявності роботи може отримати дозвіл на постійне проживання вже після трьох років перебування в країні. А для тих, хто встиг вивчити німецьку мову, термін скорочується до двох років. Крім того, полегшується сам процес працевлаштування на роботу. Якщо раніше спеціаліст, який вирішив переїхати на роботу до Німеччини, мав представити для отримання візи гарантію отримання робочого місця, то тепер закон передбачає видачу віз на півроку спеціально для пошуку роботи [5].

Чеська «Блакитна карта» вступила в дію з 1 січня 2011 року. При цьому заявник повинен мати професійну кваліфікацію високого рівня, відповідати вимогам щодо мінімальної заробітної плати. Трудовий договір є необхідним і роботодавець повинен рекламувати вакансію, щонайменше 30 днів на сайті Чеського Міністерства Праці та Соціальної політики [9]. «Блакитна карта» видається на час дії трудового договору, а також додатково надаються три місяці для організації приїзду та розміщення в країні.

Щоб отримати французьку «Блакитну карту», заявник повинен мати вищу освіту або п'ять років досвіду роботи, і укладений трудовий договір не менше ніж на один рік. Роботодавець повинен виплачувати працівнику як мінімум 1,5-кратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої урядом (близько 47,8 тис. євро на рік). Ніяке випробування на ринку праці не потрібно. «Блакитна карта» може видаватися на термін 3 роки [9].

Для отримання румунської «Блакитної карти», заявник повинен продемонструвати диплом про закінчену середню освіту, річний оклад повинен принаймні в чотири рази перевищувати середньорічну зарплату для аналогічної посади в країні (близько 24 тис євро в рік). Отримувач «Блакитної карти» повинен мати відповідну освіту або необхідний досвід роботи. Час отримання «Блакитної карти» становить лише 15 днів [9]. «Блакитна карта» дійсна протягом двох років (з можливістю продовження), члени сім'ї можуть супроводжувати власника карти. У 2012 році квота дозволів становила 1000.

У таблиці 1 представлено особливості надання «Блакитної карти» в вибраних країнах-членах ЄС.

Висновки. Ще кілька років тому Франко Фраттіні, Єврокомісар з питань юстиції, свободи і безпеки зазначив, що Євросоюз повинен стати таким же привабливим для висококваліфікованих трудових мігрантів, як США, Канада чи Австралія.

Країни-члени ЄС намагалися знайти розв'язок цієї проблеми. Щоб задовольнити потреби ЄС у висококваліфікованих робітниках було вирішено ввести в дію загальноєвропейський дозвіл на працевлаштування для іноземних працівників, який би діяв у всіх країнах-членах ЄС. Цей документ отримав назву «Блакитна карта» (за кольором прапору Євросоюзу).

Отже, «Блакитна карта», як інструмент міграційної політики має ряд особливих характеристик, які в перспективі, повинні допомогти ЄС стати одним з найпривабливіших у світі регіоном міграції. «Блакитна карта» передбачає:

- Умови праці і зарплата надається на рівних умовах з громадянами країни;
- Вільне пересування по території Шенгенської зони;
- Соціальний захист надається на рівних умовах з громадянами країни;
- Сприятливі умови для возз'єднання сім'ї;
- Перспектива отримання права на Постійне місце проживання.

Проте країни-члени ЄС мають різні пріоритети та потреби ринку праці, спроможність ринку праці прийняти мігрантів [13]. Як зазначалося вище, критерії надання «Блакитної карти» у країнах-членах ЄС дещо відрізняються. Аналіз показав, що в той час як вимоги щодо кваліфікації та максимальної заробітної плати більш-менш однакові у всіх країнах – членах ЄС (за винятком Румунії), відмінності існують у фактично необхідній заробітній платі, необхідності тестування на ринку праці, тривалості надання дозволу (від 1 до 4 років) і часу обробки отриманих документів (15-90 днів). Визначення порогу заробітної плати звичайно залежить від середньорічної заробітної плати в країнах-членах ЄС, які відображають різні стандарти життя і різні рівні купівельної спроможності населення. Крім того, лише одна країна-член ЄС (Румунія) вже розрахувала річну квоту видачі «Блакитної карти».

Все вищезазначене наводить на думку, що країни-члени ЄС достатньо серйозно налаштовані на заохочення припливу висококваліфікованих кадрів з-поза меж ЄС, при цьому надаючи їм право вільного переміщення в межах ЄС.

Сьогодні значна частина наших молодих фахівців прагнуть працювати в Європі, де рівень зарплат не значно вищий. Як наслідок, уже зараз в Україні починає відчуватись нестача кваліфікованої робочої сили. За деякими даними, сьогодні в нашій країні спостерігається брак лікарів, причому приблизно третина цих незаповнених вакансій – у селах. Введення в дію європейської «Блакитної карти» загрожує пострадянським країнам, у тому числі Україні, подальшим «відкачуванням» кваліфікованих фахівців. І допоки економічна та політична криза в Україні наростатиме, проблема трудової міграції й надалі загострюватиметься.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власенко Е. Евросоюз сдал «голубую карту» [Електронний ресурс] // Огонёк, № 8. – Режим доступу: http://www.ogoniok.com/5035/4/.
2. Гайдуцький А. 10 Факторів зростання грошових переказів в

Україну від 11.07.2013 [Електронний ресурс] // Finance.ua. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/~/305274.
3. Єлейко І.В. Трудова міграція в країнах-членах ЄС / Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональні особливості організації праці в умовах системної кризи: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 4. – 480 с., с. 324-329.
4. Італія спростила процедуру прийому на роботу іноземців [Електронний ресурс] // Європейський простір. – Режим доступу: http://eu.prostir.ua/news/254372.html.
5. Німеччина вводить Blue Card для висококваліфікованих фахівців [Електронний ресурс] // iPress.ua. – Режим доступу: http://ipress.ua/news/nimechchyna_vvodyt_blue_card_dlya_vysokokvalifikovanyh_fahivtsiv_5460.html.
6. Фінляндія й Німеччина запрошують на роботу. Синя карта ЄС. - [Електронний ресурс] // MigrantInfo. Інформація для мігрантів. – Режим доступу: http://www.migrantinfo.org.ua/phps/i.php?go=home&section=1&s=156.
7. Щербина В. ЄС вводить «синю карту» / Газета День, № 125 – 31.07.2007. http://www.day.kiev.ua/uk/article/den-planeti/ies-vvodit-sinyu-kartu.
8. A common immigration policy for Europe [Електронний ресурс] // European Union. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries./justice_freedom_security/free_movement_of_persons_asylum_immigration /jl0001_en.htm.
9. Cerna L. Understanding the diversity of EU migration policy in practice: the implementation of the Blue Card initiative / University of Oxford,Policy Studies, 2013. – Vol. 34. – No. 2. – P. 180-200.
10. Councile Directive 2009/50/EC of 25 May 2009 on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly qualified employment. Official Journal of the European Union [Електронний ресурс] – EU Blue Card. – Режим доступу: http://www.eubluecard.nl/eu_blue_card.
11. EU Blue Card [Електронний ресурс] // EU Blu Card Network. – Режим доступу: http://www.apply.eu//BluCard/.
12. Goldirova R. «Blu card to attract top talent from outside EU» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ar25.org/article/synya-karta-plya-zamanyuvannya-talantiv-u-yevropu.html.
13. Hailbronner, K. 2010. «Implications of the EU Lisbon Treaty on EU Immigration Law.» Presentation at the Fourth Workshop on the Transatlantic Exchange for Academics in Migration Studies, San Diego, March 29 [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://eucenter.berkeley.edu/files/Hailbronner.pdf.
14. Kancs D., Ciaian P. The impact of the EU Blu card policy on economic growth in the African sending countries / South African Journal of Economics Vol. 78:3 September 2010.
15. Labor market mobility [Електронний ресурс] // MIPEX. – Режим доступу: http://www.mipex.eu.

УДК 339

Желізняк А.В.
аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

БРЕНД – ЯК СПОСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ ТНК НА РИНКУ ТУРИЗМУ

BRAND – IS THE WAY OF PROMOTION PRODUCTS OF TNC IN THE TRAVEL MARKET

АНОТАЦІЯ

Експлуатація глобального туристичного бренду сприяє зростанню мобільності компанії в нарощуванні клієнтської бази. Якщо традиційний туристичний оператор, у випадку пропонування неконкурентного туристичного продукту, назавжди втратить лояльність клієнта, то, наприклад, туристичний оператор, який входить до складу глобального бренду, зможе наздогнати низьку конкурентоздатність свого туристичного продукту за рахунок послуг, наприклад, готелю або екскурсоводу на далекому зарубіжному курорті. Глобальні туристичні бренди дозволяють транснаціональним туристичним корпораціям здійснювати неможливі для малих та середніх підприємств маркетингові стратегії. Так, ТНК може збільшити можливість власної диференціації за рахунок створення зовнішньо незалежного бренду, який засновані на принципах та споживацьких цінностях, що дозволяють включити до асортименту тур корпорації кардинально відмінні за якістю та вартістю туристичні пропозиції без втрат для диференціації та позиціонування окремих брендів, якими управляє одна ТНК. Оперуючи різними брендами, наприклад, готельними ланцюгами, ТНК може ініціювати видимість боротьби між ними, чим підвищувати не лише власну конкурентоздатність, але й стимулювати нелояльних споживачів. Володіючи глобальним брендом, корпорація спрощує для себе виведення на регіональні ринки любих інноваційних продуктів, збільшуючи долю туристів-новаторів (відповідно до маркетингових досліджень їх частина складає від 13 до 18%) за рахунок лояльних споживачів до 30-50%. Це дозволяє корпорації стрімко нарощувати окупність та інвестиційну привабливість інноваційних проектів у галузі.

Ключові слова: брендинг, туристичний ринок, конкурентні переваги, стратегії, мультибрендингові компанії, споживач, туристичний бренд, готельна мережа, конкурентний бренд, самоконцепції.

АННОТАЦИЯ

Эксплуатация глобального туристического бренда способствует росту мобильности компании в наращивании клиентской базы. Если традиционный туристический оператор, в случае предложения неконкурентного туристического продукта, навсегда потеряет лояльность клиента, то, например, туристический оператор, который входит в состав глобального бренда, сможет догнать низкую конкурентоспособность своего туристического продукта за счет услуг, например, отеля или экскурсоводу на далеком зарубежном курорте. Глобальные туристические бренды позволяют транснациональным туристическим корпорациям осуществлять, невозможные для малых и средних предприятий маркетинговые стратегии. Так, ТНК может увеличить возможность собственной дифференциации за счет создания внешне независимого бренда, который основан на принципах и потребительских ценностях, позволяющих включить в ассортимент тур корпорации кардинально отличные по качеству и стоимости туристические предложения без ущерба для дифференциации и позиционирования отдельных брендов, которыми управляет одна ТНК. Оперируя различными брендами, например, гостиничными цепями, ТНК может инициировать видимость борьбы между ними, чем повышает не только собственную конкурентоспособность, но и стимулирует нелояльных потребителей. Обладая глобальным брендом, корпорация упрощает для себя вывод на региональные рынки любых инновационных продуктов, увеличивая долю туристов-новаторов (согласно маркетинговым исследованиям их часть составляет от 13 до 18%) за счет лояльных потребителей до 30-50%. Это позволяет корпорации стремительно наращивать окупаемость и инвестиционную привлекательность инновационных проектов в отрасли.

Ключевые слова: брендинг, туристический рынок, конкурентные преимущества, стратегии, мультибрендинговые компании, потребитель, туристический бренд, гостиничная сеть, конкурентный бренд, самоконцепция.

ANNOTATION

Exploitation of the global touristic brand provides the growth of companies' mobility in building up of the clients' base. The traditional touristic operator, in case of proposing noncompetitive touristic product, will lose the clients' loyalty forever and the touristic operator, that is considered to be the global brand, for example, will be able to improve its touristic products' competitiveness thanks to its services, for example, its hotel or the guide services offered on its international resorts. The global touristic brands allow TNC to produce impossible for small and medium businesses marketing strategies. TNC can increase the possibility of its differentiation by forming externally independent brand which is built on the principles and consumer values, which will help to include tours that are completely different by both quality and prices to its range of products without the losses for the differentiation and positioning of the separate brands, which are operated by TNC. Operating with different brands, for example, hotel chains, TNC can initiate the visibility of the competitiveness between them, which will not only help to increase its competitive advantages but also to stimulate disloyal consumers. Owning a global brand, makes it easier for a corporation to present its innovative products on the regional markets, increasing the share of the tourists-innovators (according to the market research its share is from 13 to 18 %) with the help of its loyal consumers – 30-50%. It allows corporations to make the payback period shorter and provides force of attraction for investors in the innovative projects in this sector.

Keywords: branding, tourism market, competitive advantage, strategy, multibrending company, consumer, tourism brand, the hotel chain, a competitive brand, self-concept.

Постановка проблеми. З розвитком туристичного ринку значним фактором формування споживчих переваг стає наявність у туристичної послуги ім'я (торговельної марки), відомого в споживчий сфері. Торгова марка має на меті реалізацію деякої філософії впровадження даного імені з використанням заходів в сфері комплексу маркетингових комунікацій, які направлені на цільову групу споживачів інформації, яка адаптована до споживацьких очікувань, переваг та уподобань.

Мета статті. Метою даної статті є доведення факту, що використання бренду несе в собі мі-

німум видатків, тому що основним моментом є не створення власного бренду, а в використанні чужого, вже відомого бренду. Використання чужої торгової марки призводить до втрати туроператором власного іміджу, у кінці кінців, використання чужого бренду – це майже завжди додаткові фінансові видатки, що неможливо віднести до позитивних рис.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню брендингу туристичних ТНК у сучасних умовах згідно з вимогами ринку надається неабияке питання. На сучасному етапі дослідження даного питання найбільш вдало та інтенсивно відображаються в працях М.А. Жукова.

Виклад основного матеріалу. Бренд – це технологія створення та просування визначеного візуального образу, імені, даних виробника про свою послугу. Застосування бренду має на меті наступні завдання [1, с. 117]:

- формування в споживача ідентифікації послуг та товарів, які мають торгову марку, серед інших пропозицій на туристичному ринку;
- забезпечення можливості створення лояльних споживачів до даного бренду, які не зможуть раціонально сприймати та оцінювати конкурентні пропозиції;
- розширення асортименту пропонованих послуг, які включені до загального бренду, що наділяє їх характерними для всього бренду конкурентними перевагами;
- забезпечення можливістю відокремлення від цінової конкуренції та переходу до більш високого рівня конкуренції – конкуренції між торговими марками;

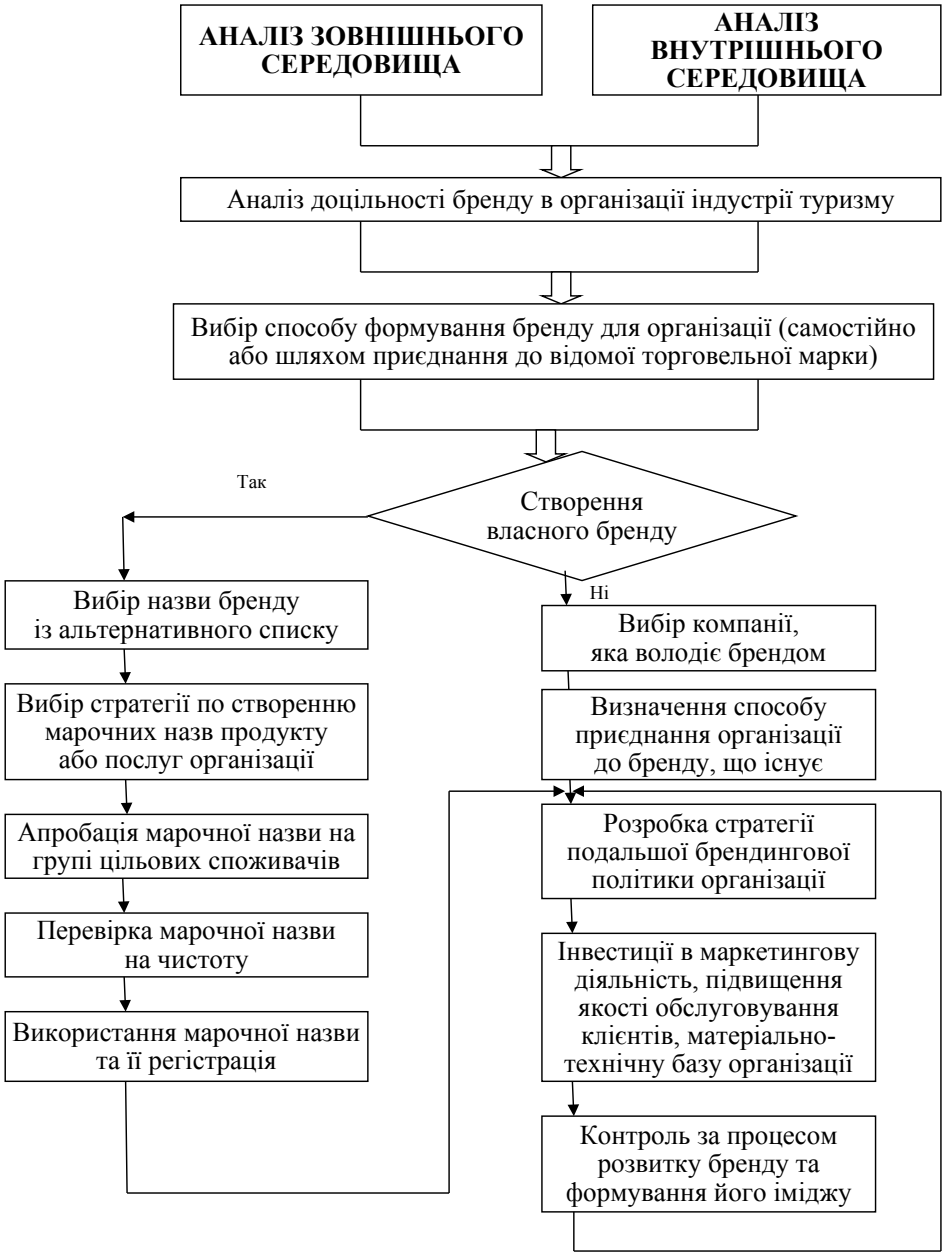


Рис. 1.1. Процес управління брендами в організаціях індустрії туризму

Складено автором на основі джерел [3; 5]

- укріплення корпоративного іміджу та ринкової позиції;
- значне та ефективне зменшення видатків на маркетинг та розробка, просування нових послуг, які у подальшому також можуть бути включені до даного бренду.

Глобальний бренд характеризується такими рисами [9, с. 103]:

- наявність лояльної аудиторії в різних частинах світу, яка дозволяє динамічний розвиток компанії, яка включена до бренду;
- розподіл цінностей, які включені до глобального бренду споживачами, які спочатку відносились до різних культурних, релігійних, політичних та соціальних категорій та груп.

Транснаціональні корпорації, які представлені через афілійовані структури практично на всіх перспективних туристичних ринках як країн-донорів, так і країн-реципієнтів, мають можливість створювати глобальне внутрібрендингове середовище, в яке потрапляє споживач. Так, під єдиним глобальним туристичним брендом функціонують як туристичні агенти, так і туроператори, авіакомпанії, готелі, екскурсійні бюро практично в любій країні, в яку направляється споживач [4]. Клієнт може придбати любий туристичний продукт, який володіє гарантом та показником якості в виді бренду або торгової марки, на любому регіональному туристичному ринку. У споживача створюється ефект «єдиного офісу», в якому одночасно працюють і водій автобуса, який доставляє його з аеропорту до готелю, і обслуговуючий персонал готелю, і екскурсійні послуги, і сам туристичний агент. У випадку транснаціоналізації туристичного виробництва включаються майже всі постачальники, реалізатори і виробники туристичного продукту.

Використання відомого бренду забезпечує організації індустрії туризму ряд конкурентних переваг [3, с. 272]:

- зменшення витрат на маркетинг завдяки відомості бренду та лояльності споживачів;
- набуття організації певного ступеня впливу на організації-продавців, тому що покупці очікують від них туристичної послуги під певним брендом;
- встановлення більш високих цін в порівнянні з конкурентами, що можливо, тому що бренд сприймається як показних високої якості;
- спрощення встановлення стратегії розширення бренду через високий рівень довіри споживачів;
- певний захист в умовах жорсткої цінової конкуренції;
- укріплення корпоративного іміджу, спрощення просування на ринок нових туристичних продуктів та послуг та забезпечення лояльності до них споживачів та посередників.

Данні переваги індустрії туризму можливо досягти лише розумному управлінню брендом. Представимо процес створення та управління брендом у декілька етапів, які створюють циклічний процес (рис. 1.1):

Перш за все туристична організація повинна вирішити питання про доцільність виступати під певним брендом. Дане рішення організація приймає на підставі аналізу зібраних матеріалів про зовнішнє та внутрішнє середовище. Зовнішнє середовище організації повинно бути детально проаналізовано з точки зору територіального визначення ринку (назва бренду має враховувати мовні та культурні традиції різних країн, якщо передбачається міжнародна діяльність) і потенційного споживача (його мотивацію, яка залежить від багатьох чинників: загальноекономічних, культурного та соціально-психологічного характеру, соціально-демографічні, особистісної поведінки). При аналізі внутрішнього середовища організації слід звернути особливу увагу на ті характерні особливості (якості) туристичних послуг, які є для споживачів найбільш привабливими. Незважаючи на очевидні переваги наявності в організації відомого і впізнаваного споживачем бренду, це призводить до подорожчання послуг організації на 20-40%.

Наступним етапом процесу управління брендами є вибір способу формування торгової марки. У організації індустрії туризму може бути кілька варіантів вибору бренду. Це може бути формування власної торгової марки або використання вже існуючої.

У разі якщо організація приймає рішення про створення власної торгової марки, то перед організацією стоїть завдання вибору з альтернативного списку назв найбільш переважного імені, його перевірка на запам'ятовуваність, асоціативність, виразність, лояльність до нього споживачів, пізнаваність, здатність впливу на споживача тощо. Дана апробація проводиться на групі цільових споживачів, після чого організація приймає остаточне рішення про ім'я бренду.

У теперішній час більшість туристичних продуктів та послуг з'являється в організації в результаті застосування стратегії розширення товарної лінії. Аналіз різних типів марочних стратегій дозволяє зробити висновок, що при реалізації стратегії розширення товарної марки організації індустрії туризму підвернена меншій кількості ризиків (табл. 1.2).

Будь-яка сучасна туристична ТНК по суті – мультибрендінгова компанія, яка керуючись споживацькими уподобаннями, лояльністю і особливостями споживацького попиту, одночасно керує великим набором спеціалізованих брендів, які володіють структурою та складом, які змінюються залежно від географії діяльності корпорації (на кожному регіональному ринку ТНК може акцентувати більшу увагу на конкретні бренди), а також її пропозиції.

У сучасних умовах, завдяки досягненням економічної, культурної та соціальної глобалізації, у цілому спостерігається тенденція скорочення кількості експлуатаційних корпораціями брендів – одні бренди підсилюють свої позиції,

Таблиця 1.2

Ступінь залежності вибору марочної стратегії організації туризму від різних ризиків здійснення діяльності

Ризики здійснення діяльності	Типи марочних стратегій				
	Розширення товарної лінії	Розширення меж торговельної марки	Мульти-марки	Нові торговельні марки	Комбіновані торговельні марки
Великі фінансові вкладення організації в просування туристичних продуктів та послуг на ринку	низька	низька	висока	висока	низька
Дорожчання туристичних послуг та товарів	низька	низька	висока	висока	середня
Невідповідність нового марочного туристичного продукту та послуги вимогам споживачів може нанести збитки іншим продуктам та послугам компанії	середня	висока	низька	низька	середня
Втрата марочної індивідуальності	середня	середня	низька	низька	висока
Втрата в споживача асоціації бренду з конкретним туристичним продуктом та послугою організації	низька	висока	низька	низька	низька
Можливість переходу частини клієнтів організації до купівлі більш дешевих туристичних продуктів та послуг	висока	низька	низька	низька	середня

Складено автором на основі джерел [4; 10]

перетворюючись у глобальні, інші – мають тенденцію стагнації (за рахунок передачі клієнтів на користь тих, які розвиваються). Наприклад, коли приходиш на ринок Польщі, німецька транснаціональна корпорація TUI спочатку зберігала туристичні бренди поглинених польських туристичних операторів, збільшуючи ефективність своєї експансії за рахунок коло постійних клієнтів, які вже були присутні. Однак через те, що TUI, на відміну від поглинених компаній створювала для споживачів глобальне внутрібрендингове середовище, вже через перший рік роботи на польському ринку, необхідність зберігання брендів польських компаній вже не мала сенсу [7]. TUI поступово переводила під єдиний бренд всі поглинені компанії, зберігаючи лише приставку назви країни, в якій вона знаходиться, наприклад, TUI-Polska. Аналогічним образом, компанія поведе себе і на ринку Росії, змінивши бренд поглиненого «Мостравела» на TUI – Росія, а згодом теж саме відбулося і в Україні, коли була поглинена компанія Turtess і поступово проводиться ребрендинг на TUI – Україна [5, с. 24].

Причин для диференціації брендів, керованих ведучими ТНК декілька. Перш за все це через економію коштів на просування і підтримку туристичних брендів. Безумовно, що більш ефективним буде просування п'яти – десяти глобальних брендів, ніж сотні, з яких у дійсності глобальними є не більше десяти. Наприклад, просувати на світовому туристичному ринку бренд TUI з багато чисельними національними приставками набагато легше (все-таки ведучою фразою є марка TUI), ніж просування сотні інших, кожен з яких відомий лише в межах одної держави, залученого до транснаціонального туристичного виробництва.

По-друге, одночасне оперування багато чисельними туристичними брендами ускладнює процес їх ідентифікації споживачами, а як наслідок, знижує ефективність корпоративних програм лояльності. Коли за споживача одночасно борються десять брендів (при чому декілька з них можуть належати одній корпорації), клієнт може просто втратити орієнтацію на ринку, тим самим скоротивши вартість кожного з конкуруючих за його перевагу брендів. Більш логічним у даній ситуації є концентрація зусиль на просування одного бренду, але максимально враховуючого індивідуальні потреби споживачів маркетингового продукту.

По-третє, далеко не всі туристичні бренди, які експлуатуються однією ТНК мають можливість стати глобальними в порівняно короткий термін, адже як і всі інші активи, вони можуть різнитися за ефективністю свого використання в виробничому процесі. Тобто, управляюча брендом компанія може, основуючись на власному веденні тенденції конкурентної боротьби як у глобальному, так і в регіональному масштабі, може вибирати найбільш перспективні бренди, інвестувати кошти в їх розвиток і ліквідувати менш перспективних брендів (ліквідуючи повністю або продаючи конкурентам).

Формування позитивного іміджу компанії, а значить, і її продукції називається ефектом отримання організацією певної ринкової сили, наявність якої знижує чуттєвість споживача до ціни, зменшує замінність продукту аналогами,

тобто захищає організацію від конкурентів та посилює її позиції стосовно продуктів-замінників.

Таким чином формується специфічна стратегія, яка розуміється як сильна ділова концепція плюс набір реальних дій, які здатні привести цю концепцію (торгівельну марку) до створення реальної конкурентної переваги, яке зберігається протягом тривалого часу. Деякі аналітики вважають бренд самим довготерміновим активом компанії, термін життя якого значно вище за час існування як вироблених послуг, так і самих організацій.

Бренд – це обов'язок організації-продавця надати споживачу туристичної продукції та послуг, які відповідають окремому набору властивостей та переваг. Ф.Котлер виділяє шість особливостей поняття «бренд» [2, с. 45-46]:

1. Атрибути. Бренд визиває в покупця асоціації відносно відмінних властивостей туристичної послуги. Так, бренд «Marriott» у клієнтів асоціюється з високою якістю, комфортом, вартістю, безпекою, широким вибором додаткових послуг.

2. Переваги та вигоди. Атрибути повинні бути представлені у виді функціональних та емоціональних переваг та вигод. Наприклад, атрибут «комфорт» може представляти наступну функціональну вигоду для клієнта – отримання в готелі повного комплексу потрібних послуг відповідно до уподобань клієнта, а властивість «висока вартість проживання» – емоційну вигоду, так як зупинка в готелі даного бренду підвищує значимість споживача в очах оточуючих.

3. Цінність. Бренди відображають систему цінностей виробника. Так, бренд «Marriott» символізує високу якість, безпеку та престиж.

4. Культура. Бренд може символізувати окрему корпоративну культуру. Так, «Marriott» и «Hilton» відтворює американську культуру. «Accor» – французьку, «Kempinski» – німецьку.

5. Індивідуальність. Бренд може викликати окремі індивідуальні образи: готелі, представлені під брендом «Marriott Marguis», асоціюється в споживача з респектабельними діловими людьми, крупними політиками та виробниками.

6. Споживач. Бренд передбачає позиціонування туристичних послуг на окремий тип клієнта.

Для просування бренду організації необхідно враховувати та розвивати всі дані особливості в комплексі. Ризикову виокремлювати лише якусь одну або декілька особливостей та на їх основі створювати бренд. Так, якщо робити акцент на атрибутах туристичної діяльності, то споживач може втрати інтерес до неї, так як він зацікавлений не лише в її властивостях, але й перевагах та вигодах; з часом переваги туристичної послуги можуть втратити привабливість для клієнта. Умову створення послуги, яка відповідає запитам споживачів, можливо вирішити двома шляхами: радикальної зміни споживацьких властивостей уже створеного продукту або послуги або його удосконалення.

У туристичних організацій є певний досвід роботи в зазначених напрямах:

- створення революційно нової послуги, яка не має аналогів. Розвиток туризму серед жінок, які подорожують у справах, призвело до того, що токійський готель «Hotel New Otani» виділив 27 поверх лише для розміщення та обслуговування жінок, що є новою послугою в туристичній галузі. Зростання попиту в різних організацій на проведення ділових заходів призводить також до того, що готелі почали збільшувати кількість місць та простору для конференц-залів [6].

- розширення асортименту послуг, що надають. Більшість висококласних готелів використовують багато прийомів по «прив'язці» клієнтів до своїх готелів: «вітальний коктейль» – «National», «Aerostar»; організація регулярних автобусних шатлів між готелями, центром міста та аеропортом – «Iris», «Holiday Inn»; надання номерів більш високої категорії без додаткових сплат «Aerostar», знижки до 30% на користування ресторанами, барами, пральнями для клієнтів, які залишаються на визначний термін – «Sheraton»; знижки в ресторані для корпоративних клієнтів – «Art Hotel»; установка мобільних телефонів у номерах готелю, які діють у радіусі готелю та безкоштовні екскурсії по місту на вихідні дні – «Kempinski» [10].

Бренд наче символізує стабільність характеристик та властивостей туристичних послуг, рівня обслуговування клієнтів. По даним Міжнародного правового дослідницького інституту імені Макса Планка, 60% покупців пов'язують торговельні марки з високою якістю товару, 30% – з високою якістю товарів та відомістю фірми, а 10% – взагалі не звертають увагу на наявність торговельної марки. При порушенні зв'язку бренду та якості послуг [8].

Один з самих відомих брендів у готельній індустрії мережі готелів Ritz Carlton. Ця торговельна марка стала синонімом «бездоганного сервісу». Вважається, що саме засновник першого готелю Ritz Carlton вперше виголосив фразу: «Клієнт завжди правий» [2]. Основна заслуга в збереженні традицій Ritz Carlton належить Хорсту Шульце, його філософія обслуговування була сформована в «Золотих стандартах» своєрідному зводі правил, які включають 4 розділи, які були надруковані у форматі кишенькової книги, яку робітники завжди повинні були мати при собі. «Золоті стандарти» також невід'ємна частина вашої уніформи, як і бейдж з ім'ям – наголошував Шульц. Але запам'ятайте назавжди: вони так і залишаться ламінованим папером, якщо ви не будете їх використовувати на практиці.

Висновки. Перш за все туристична організація повинна вирішити питання про доцільність виступати під певним брендом. Дане вирішення організація приймає на основі збору та аналізу матеріалів про зовнішнє та внутрішнє середовище. Зовнішнє середовище організації повинна бути

детально проаналізована з точки зору територіального визначення ринку (назва бренду повинна враховувати мовні та культурні традиційних різних країн, якщо передбачається міжнародна діяльність) та потенційного споживача (його мотивація, яка залежить від багатьох факторів: загальноекономічних, культурного та соціально-економічного характеру, соціально-демографічних, власної поведінки). Не дивлячись на окремі переваги наявності в організації відомого та пізнаваного споживачем бренду, це призводить до дорожчання послуг організації на 20-40%.

Таким чином, бренд формує відданість споживача, яка, у свою чергу, створює підприємству стійку конкурентоздатність. Бренд визначає стійкість попиту та незалежність від багатьох зовнішніх факторів, у тому числі від загального рівня цін на ринку. Можливо стверджувати, що бренд страхує підприємство та спонукає споживача платити за продукт більшу вартість. Такі сприятливі обставини дають підприємству можливість збільшити ефективність своєї діяльності, покращити процес планування, завоювати визнання споживачів за рахунок створення образу марки в їх свідомості. Крім того, наявність стійкого бренду укріплює довіру партнерів, полегшує доступ підприємств до фінансових, інформаційних, людських та інших ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / В.А. Алексунин. — 6-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «ДашковиК°», 2009. – 716 с.
2. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стислих характеристика / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 6 – С. 44-49.
3. Мельниченко С.В. Маркетингова політика в готельному бізнесі: монографія / С.В. Мельниченко, А.В. Магалецький. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2011. – 344 с.
4. Пустотин В. 10 лет брендо-строительства в Украине: тенденции, главные уроки, перспективы [Электронный ресурс] / В. Пустотин. – Режим доступа : http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_16.
5. Смирнов Э. Бренд – простой и понятный інструмент стратегического менеджмента / Э. Смирнов // Консультант директора. – 2005. – № 1. – С. 22-27.
6. TEZ TOUR: Офіційний сайт туроператора [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.teztour.com/.
7. UMG International составиа рейтинг туроператоров Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://delo.ua/newscompanies/umg international-sostavila-rejting-turoperatorov-ukrainy-165550/.
8. Компания «ODEON Turizm» заняла 38 место среди самых дорогих торговых марок Турции [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.otiholding.com/?pid=2222.
9. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе: учебное пособие – 2-е изд., стер. / М.А.Жукова. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.
10. Значение торговой марки в туризме. Принципы формирования конкурентоспособности бренда в туризме. Модели продвижения услуг на рынке. Создание собственной торговой марки. Задача брендинга организации индустрии туризма. Управление брендом организации в составе маркетинговых мероприятий индустрии туризма [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://lorinser-500.narod.ru/2.htm.

УДК [378.4+005.336.4]:339.9

Ільницький Д.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

УНІВЕРСИТЕТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

UNIVERSITIES IN GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY: INTELLECTUAL CAPITAL

АНОТАЦІЯ

Інституції генерування та дифузії знань як економічні суб'єкти мають враховувати не лише рівень організації чи країни, але й ідивідульної трансформації знань створюючи умови для креативності випускників та науково-педагогічних працівників, які становлять базис інтелектуального капіталу університету та країни. Ефективне використання інтелектуального капіталу університетів є основою їх конкурентоспроможного розвитку та запорукою їх вагомого внеску в розвиток національного інтелектуального капіталу. Національний інтелектуальний капітал, функціонуючи в умовах глобальної конкуренції за нього, є одним з факторів соціально-економічного розвитку та міжнародного конкурентного статусу країн, що підтверджується їх позиціями в провідних міжнародних рейтингах.

Ключові слова: університет, інтелектуальний капітал, економіка знань, глобальна конкуренція, науково-освітній простір, креативність.

АННОТАЦИЯ

Институты генерирования и диффузии знаний как экономические субъекты должны учитывать не только уровень организации или страны, а и уровень идивидульной трансформации знаний создавая условия для креативности выпускников и научно-педагогических работников, которые составляют базис интеллектуального капитала университета и страны. Эффективное использование интеллектуального капитала университетов является основой их конкурентоспособного развития и залогом их весомого вклада в развитие национального интеллектуального капитала. Национальный интеллектуальный капитал, функционируя в условиях глобальной конкуренции за него, является одним из факторов социально-экономического развития и международного конкурентного статуса стран, что подтверждается их позициями в ведущих международных рейтингах.

Ключевые слова: университет, интеллектуальный капитал, экономика знаний, глобальная конкуренция, научно-образовательное пространство, креативность.

ANNOTATION

Institutions of generation and diffusion of knowledge as economic actors should consider not only the level of organization or country but the level of individual transformation of knowledge by creating conditions for creativity of graduates and teaching staff, which form the basis of the intellectual capital of the university and the country. Effective use of university intellectual capital is the basis of competitive development and guarantee their outstanding contributions to the development of national intellectual capital. National intellectual capital, functioning in terms of global competitions for it, is a factor of social and economic development and international competitive status of countries, which is confirmed with their leading positions in international rankings.

Keywords: university, intellectual capital, knowledge economy, global competition, scientific and educational area, creativity.

Постановка проблеми. Обсяги накопичених суспільством знань, інформації в усіх формах на початку XX ст. подвоювалися кожні 30 років, у 1970-і цей час скоротився до 7 років, а зараз подвоєння трапляється швидше ніж кожні 11 годин [1, с. 30]. На жаль переважний обсяг інформації складає інформаційний шум, який може стати джерелом появи, створення справжнього знання, яке приноситиме зиск людству, а тому знання також називають капіталом. Прискорення темпів зростання обсягів знань, загострення соціально-економічних викликів обумовили появу академічних колах концепції навчання протягом життя, імплементація якої вимагає від університетів ідентифікації та адаптації до сучасних умов управління інтелектуальним капіталом.

Процеси глобалізації економіки та конкуренції, розвиток ІКТ і поглиблення суспільного поділу праці призвели до трансформації уявлень щодо ролі та місця університетів у сучасній економічній системі, які в більшості країн тяжіють до визначення університетів як важливих суб'єктів економічних відносин. Найбільш глибинні практичні зрушення відбулися протягом останніх двох десятиліть та продовжують мати місце. Очевидно, що вони були підготовлені значним масивом праць науковців-теоретиків, серед яких Д. Белл [3], Ф. Махлуп [4], Й. Шумпетер [5], Д. Стігліц [6] та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність цього дослідження обумовлюється також досить обмеженим колом публікацій у вітчизняній науковій періодиці на обрану тему. Окремі публікації присвячені визначенню ролі сучасного університету в умовах економіки знань та євроінтеграції [7; 8]. Інші – вивченню та аналізу світового досвіду функціонування вищої освіти чи узагальненню підходів до економіки знань як до інноваційної системи та визначенню ролі людського капіталу [9; 10]. Окрему увагу дослідники приділяли галузевим особливостям ідентифікації та розвитку інтелектуального капіталу [11]. Слід визнати, що й окремі вітчизняні науковці глибоко вивчали обрану тематику, серед яких В. Базилевич [12],

В. Геєць [13], І. Каленюк [14], А. Колот [15], Д. Лук'яненко [16], А. Павленко та Л. Антонюк [17], А. Поручник [18], праці яких тільки виграють від привнесення нових поглядів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У цілому у вітчизняній науковій періодиці бракує ідентифікації компонентного складу категорії інтелектуальний капітал, зокрема у випадку коли йдеться про університети. Окремої уваги потребує узагальнення ролі знань та їх генерування в університетах, а також місця інтелектуального капіталу в структурі активів університетів світового класу.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування ролі та місця інтелектуального капіталу університетів, процесів генерування знань ними на основі узагальнення сучасних теоретичних поглядів та кращого світового досвіду, що може бути імплементований у процесі забезпечення міжнародних конкурентних переваг вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційне генерування знань. Знання є обґрунтованим щирим переконанням, яке здобувається людиною на основі взаємодії зі світом [19]. Вони також визначаються як актуальна вміла дія та/або потенціал визначення ситуації таким чином аби дозволити вмілу дію. Тому знання слід розглядати переважно як дію, рух у континуумі[1] від неявного знання до явного знання (рис. 1). Явне знання доступне через свідомість, тому є об'єктивним, зафіксованим на носії, й тому в університетах так цінуються бібліотеки та музеї. Неявне знання базується на дії та процедурі, цінностях та емоціях, тому є суб'єктивним і спирається на практику, досвід, й тому в університетах панує людиноцентризм. Однак явне знання завжди базується на неявному знанні, й вони становлять дві нерозривно взаємопов'язані протилежності, які отримуються переважно через соціальну практику [20].

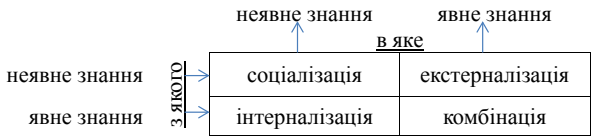


Рис. 1. Методи трансформації знання

Джерело: складено за [21]

В організації (університеті) знання є не лише ресурсом чи кінцевим продуктом, але передусім процесом їх отримання, а саме процесом конверсії, трансформації неявного знання в явне знання. Для уможливлення управління знаннями ідентифікують цикл інституційної еволюції знань (рис. 2). Для університету слід одночасно ідентифікувати індивідуальний рівень еволюції знань для проведення свідомої діяльності щодо кожного з суб'єктів. Цикл індивідуальної еволюції знань складають послідовний перехід від неявного, підсвідомого знання до ідеалістичного бачення та парадигмального знання, далі до систематичного та методологічного знання, яке переходить у прийняття прагматичного рішення та **справжнє знання**, що є основою автоматичного рутинного робочого знання, майстерність в якому формує неявне знання [22]. Особистість є ключовою рушійною силою в процесі створення та експлуатації знань в організації, **якість** яких залежить переважно від двох факторів – різноманіття особистісного досвіду та знаннєвого досвіду [21]. Тому значна увага має приділятися збереженню надбання попередніх поколінь, які найчастіше мають вигляд спадщини, а також корпоративної пам'яті [23; 24].

Методологічно поява нових знань, як переконують Мак Кормак, Лізердейл та інші, починається з неявних знань у формі метафори, аналогії, які в результаті перетворюються на певну модель [25; 26]. Неявне знання перетворюється в явне спочатку через визнання суперечностей у формі метафори, а далі їх вирішення через аналогії. Тому метафора, аналогія та модель є

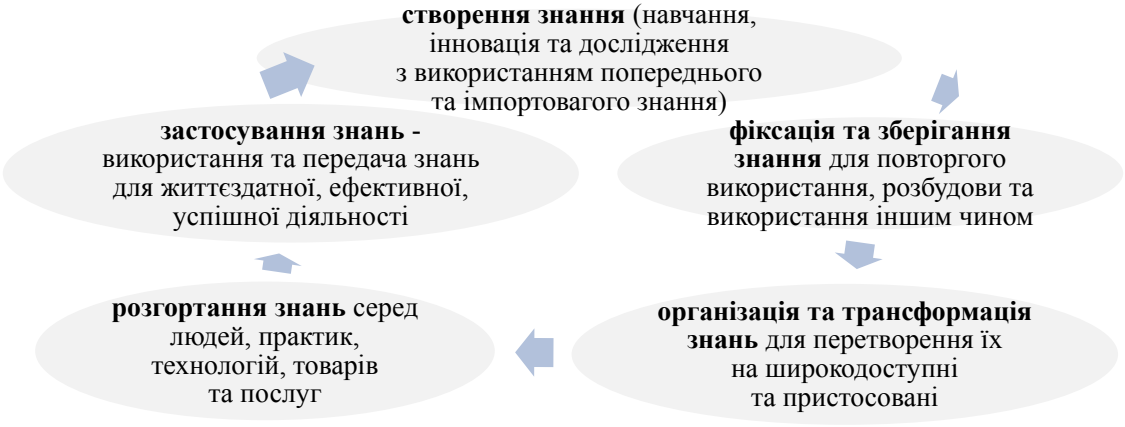


Рис. 2. Цикл інституційної еволюції знань

Джерело: складено за [22]

[1] Завдяки глобалізації його межі сягають масштабів всього світу, глобальної економіки.

складовими процесу наукового пошуку та мають активно використовуватися в освітній діяльності.

Процес генерування знань відбувається в певних умовах і, як цикл, складається з певних етапів (рис. 3). Чітка ідентифікація названих етапів та умов в університетах має розглядатися як запорука генерування нових знань на основі знань, що накопичені попередніми поколіннями.

Вважається, що знання[2] є ресурсом формування інтелектуального капіталу (далі – ІК) інституції чи країни. Хоча досі єдиного усталеного визначення поняття «інтелектуальний капітал» немає, більшість з них формується навколо ототожнення ІК зі знаннями, що можуть бути конвертовані у вартість [27]. Це засвідчує певне ототожнення ІК з ресурсом, який для отримання прибутку чи соціально-економічного ефекту треба активувати. Про знання говорили

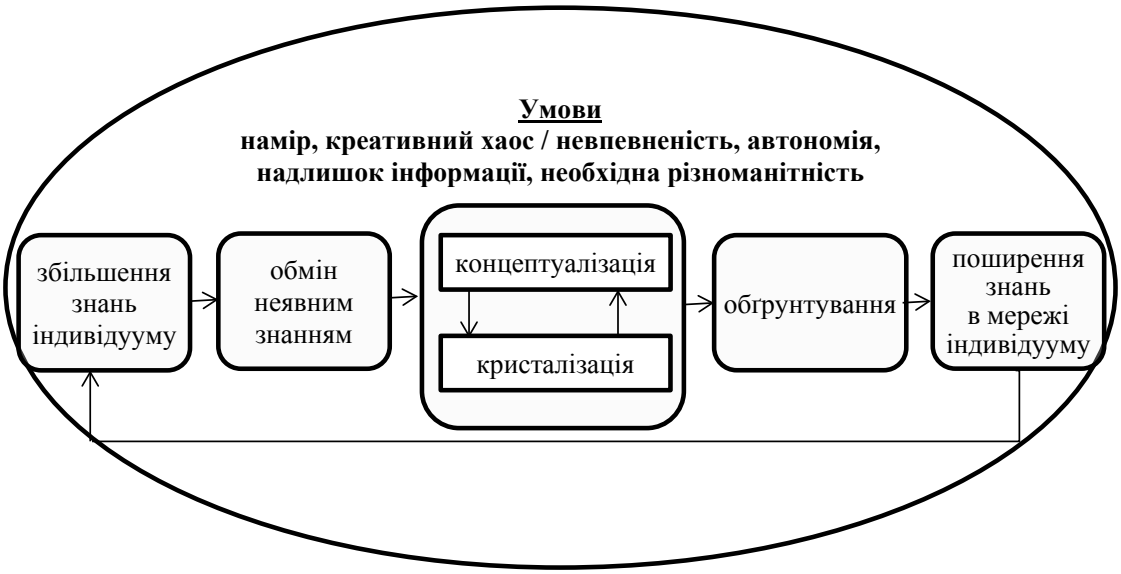


Рис. 3. Процес генерування нових знань

Джерело: складено за [21]

Таблиця 1

Еволюція досліджень ІК

ознака	етап		
	1	2	3
період	1980-і – 1990-і	1990-і – 2004	2004 (2012) – ...
теоретична база	великі (класичні) теорії	динамічна теорія ІК	агрегована теорія ІК
основний результат	окреслення рамок та структури ІК	класифікація ІК, його компоненти, таксономія їх та групування підходів оцінювання ІК	критика теорій та моделей
	поява нових теоретичних моделей	поява нових теоретичних моделей, прикладне застосування нових та попередніх моделей	прикладне застосування нових та попередніх моделей, поява нових теоретичних моделей
	розвиток термінології	розвиток термінології	трансформаційне уточнення термінології
основний об'єкт	значення ІК для забезпечення сталої конкурентної переваги	вимірювання, управління звітність; вплив ІК на фінансові результати	критичне дослідження практики ІК; управлінські аспекти ІК; фінансові та нефінансові аспекти
	корпорації	корпорації, МСП, міжнародний досвід	всі типи суб'єктів, а не лише корпорації
практичне значення	створення директив та стандартів ідентифікації ІК	дослідницька перевірка гіпотез; розкриття інформації та звітності	практичне застосування ІК зародження експериментування з ІК

Джерело: складено за [28]

[2] Тут ми ототожнюємо такі категорії як знання, уміння, навички, досвід і компетенції виходячи з того, що в їх природі є саме та частина інформації яку прийнято називати знаннями. Саме знання має характеристики капіталу, адже здатне приносити соціально-економічний ефект у самих різних формах, зокрема як прибуток, якість, економія, задоволеність, зменшення ризику тощо.

ще Платон і Аристотель, але дослідження ІК пройшли коротку еволюцію (табл. 1).

Тож можна стверджувати, що сучасний стан розвитку досліджень ІК, знань є передпарадигмальним, якому характерна **еклектика** Більшість науковців сходяться в думці, що компонентний склад ІК передбачає такі виміри як людський, організаційний та відносин (рис. 4).

Рис. 4. Компонентний склад інтелектуального капіталу

Наводимо цей компонентний склад ІК, адже навіть у нещодавніх публікаціях він відокремлений від людського капіталу, хоча більшість дослідників переконують, що ІК його включає [29]. Університети традиційно розглядаються як інституції, основною метою яких є через освітню та науково-дослідницьку діяльність формування прошарку освічених осіб, які у своїй сукупності формують людський капітал суспільства й одночасно є виробниками матеріалізованих компонентів ІК та освіти наступних поколінь. ІК також розглядається як інтелектуальний ресурс у випадках, коли ще не знайшов свого застосування. В університетах світового класу домінує розуміння того, що в їх стінах студенти можуть здобувати переважно компетенції (як сукупність знань, умінь, навичок, ставлень тощо), а самі знання, що оформлені як об'єкти інтелектуальної власності чи іншим чином матеріалізовані, можна придбавати як ресурс.

Всі складові компонентів ІК, об'єднує те, що вони є результатами інтелектуальної діяльності людини, суспільства. Основні причини, що пояснюють необхідність вимірювання ІК, та які найчастіше називаються, можна згрупувати в такі блоки: 1) їх участь у реалізації інституційних стратегій, 2) їх вплив на поведінку 3) зовнішнє підтвердження їх цінності [31]. Компонентою ІК, що найгірше піддається вимірюванню є капітал відносин, що складається з відносин між всіма суб'єктами, які прямо чи опосередковано пов'язані з суб'єктом. При цьому найчастіше виокремлюють такі групи суб'єктів як: працівники, інвестори і власники, громади і ради, постачальники, клієнти і дистриб'ютори, стратегічні партнери та держава. У масштабах країни ідентифікують національний ІК як визначальний чинник розвитку національного ринкового і фінансового капіталів.

Інтелектуальний капітал у міжнародній практиці.

Ключовою цінністю економіки, що базується на знаннях, є інновації, за якими стоїть конкуренція, ефективність тякої визначається правовою системою та справедливістю, що панують у країні [32]. У літературі до недавнього часу в межах регіональних моделей інноваційного розвитку економіки досить часто зустрічалася ідея *трикутника знань*, що складався з державного і приватного секторів та сектору знань, але чітких обріїв вона не набула [33]. Хоча в трикутнику знань інноваційного порядку денного ЄС освіта, дослідження та інновації називаються ключовими факторами розвитку [34].

На прикладі країн арабського світу Н. Бонтіс дослідив взаємозв'язки компонентів національного ІК та визначив коефіцієнти їх взаємного впливу (β) (рис. 5) [35]. Людський капітал розглядається як база формування ІК нації, громадяни якої здійснюють діяльність з інтерналі-

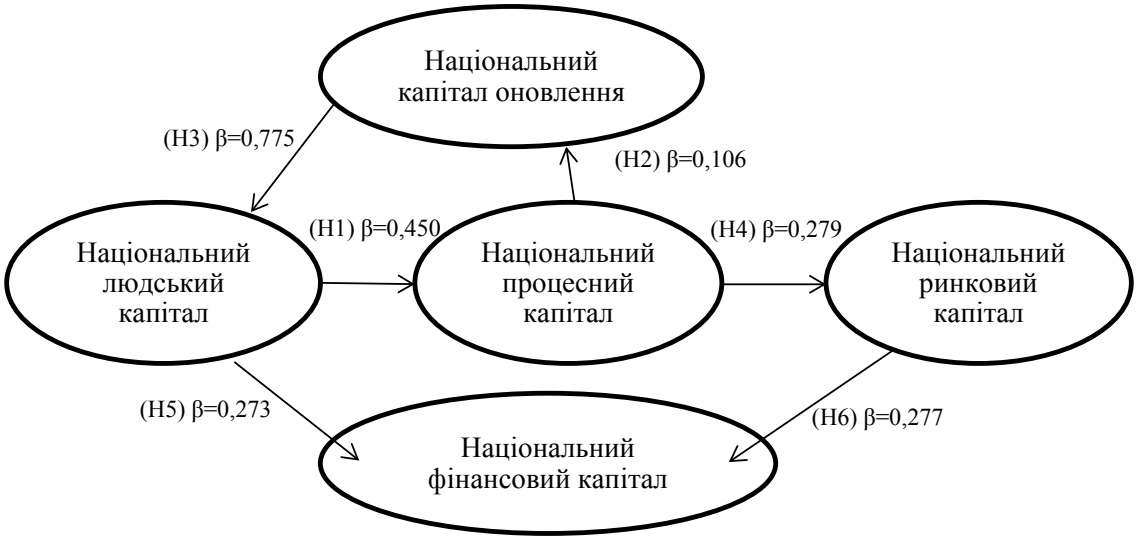


Рис. 5. Концептуальна мапа взаємозв'язків національного ІК країн арабського світу [35]

[3] Яскравим доказом чого є словник компетенцій університету Гарварду [30]

зації знань у системи та процеси в країні (Н1), які в сукупності як процесний капітал стають базисом для майбутнього оновлення (Н2) шляхом інвестування в НДДКР.

У результаті функціонування капіталу оновлення (Н3) людський капітал збагачується, розвивається та комерціалізується на відповідних ринках (Н4). Постійний розвиток національного людського капіталу (Н5) та спроможність нації до комерціалізації інтелектуального добробуту узагальнюються в динаміці національного фінансового капіталу (Н6), що в арабських країнах становило 20%.

Іншим прикладом практичного застосування концепції ІК є бенчмаркінг країн за обраними показниками на основі їх агрегування (табл. 2). Індекс економіки знань засвідчує, що ІК може перетворюватися на ресурс, що практично не використовується для цілей соціально-економічного розвитку, через відсутність ефективного взаємозв'язку між інституційним режимом економічних ініціатив та знаннями (освітою, інноваціями, ІКТ). Він гармонійно поєднується (та очевидно, що корелюється) з індексом людського розвитку (далі – ІЛР) та індексом глобальної конкурентоспроможності талантів (далі – ІГКТ) (табл. 2).

Інтелектуальний капітал університету.

Інституції глобальної економіки знань самостійно визначають місію та фактори успішної діяльності. Одним з ключових є ідентифікація компонентного складу ІК університету (рис.6). Враховуючи виняткову актуальність цих досліджень, результати яких дають можливість університетам формувати локальні та глобальні конкурентні стратегії, кількість відкритих публікацій є обмеженою.

На основі запропонованої структури та показників ідентифіковано відносне значення компонентів ІК європейських університетів на прикладі факультетів економіки та права (табл. 3) [39]. Очевидно, що розширення джерельної бази сприятиме більш об'єктивним ре-

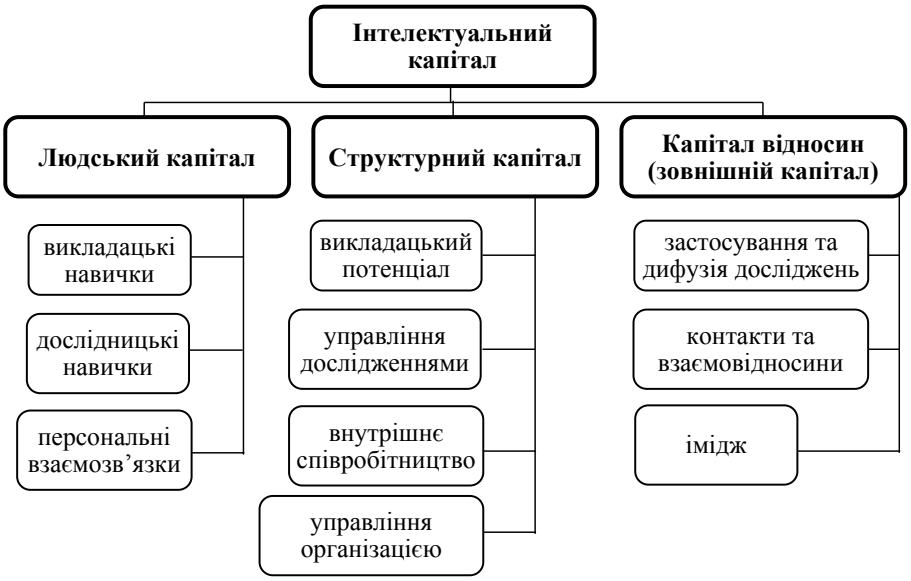


Рис. 6. Структура ІК університету

Джерело: складено за [39]

Таблиця 2

Динаміка індексу економіки знань (Світовий банк)

ІГКТ, ранг 2013	ІЛР, ранг 2014	країна	Компоненти індексу економіки знань							
			ранг		Індекс економіки знань	Індекс знань	Режим економічних ініціатив	інновації	освіта	ІКТ
			2012	2012-2000						
4	12	Швеція	1		9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
8	24	Фінляндія	2	6	9,33	9,22	9,65	9,66	8,77	9,22
3	10	Данія	3		9,16	9	9,63	9,49	8,63	8,88
6	4	Нідерланди	4	-2	9,11	9,22	8,79	9,46	8,75	9,45
12	1	Норвегія	5	2	9,11	8,99	9,47	9,01	9,43	8,53
17	7	Нова Зеландія	6	3	8,97	8,93	9,09	8,66	9,81	8,3
11	8	Канада	7	3	8,92	8,72	9,52	9,32	8,61	8,23
16	6	Німеччина	8	7	8,9	8,83	9,1	9,11	8,2	9,17
15	2	Австралія	9	-3	8,88	8,98	8,56	8,92	9,71	8,32
1	3	Швейцарія	10	-5	8,87	8,65	9,54	9,86	6,9	9,2
9	5	США	12	-8	8,77	8,89	8,41	9,46	8,7	8,51
7	14	Великобританія	14	-2	8,76	8,61	9,2	9,12	7,27	9,45
51	57	Росія	55	9	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
66	**83**	**Україна**	**56**	**-2**	**5,73**	**6,33**	**3,95**	**5,76**	**8,26**	**4,96**

Джерело: складено автором за [36; 37; 38]

зультатам, які можливо будуть різними в різних університетах, галузях та навіть країнах.

Таблиця 3

Відносне значення компонентів ІК університету, %

компоненти	за методом концептуальних карт	за методом часткових найменших квадратів
Людський капітал	28,6	24,9
Капітал відносин	25,7	25,2
Структурний капітал	45,7	49,4

Джерело: складено за [39]

Дослідження структури активів університетів Тайваню виявило спів-відношення між інтелектуальною власністю та матеріальними активами університету (табл. 4). Тому з високою вірогідністю можна стверджувати, що близько 80% активів сучасного університету складають нематеріальні активи.

Розглядаючи автономію та підзвітність, як різні аспекти одного процесу, університети Австрії зобов'язали звітувати з включенням до звітності двох обов'язкових складових – фінансової звітності та балансу знань [41]. Баланс знань складається з таких блоків як: 1) описова частина та система затверджених показників; 2) щорічний поступ у досягненні цілей.

Досить часто університети на основі проведених досліджень вдаються до створення компаній, в яких намагаються реалізовувати передові ідеї. К. Курадо та Н. Бонтіс запропонували матрицю управління ІК, в якій розглядають процес, а не набір можливих варіантів дій (табл. 5). У цьому процесі компанії проходять від нової компанії, старт-апу до зрілого бізнесу шлях, на якому фірма постійно має робити вибір між діяльністю з отримання нових знань, досліджень з одного боку, та діяльністю з експлуатації знань – з іншого.

Особливе значення цієї матриці полягає в тому, що вона надає користувачам методологічну основу, що уможливлює ідентифікувати переважаючий тип дій в організації та в разі необхідності змінити пріоритети діяльності. На жаль практика досі дає досить обмежені підтвердження ефективності її застосування, які зосереджуються переважно в межах самих організацій та консалтингових компаній.

Тому важливим є збереження корпоративної пам'яті, у т.ч. університетів як квазікорпорацій, як сукупності знань щодо управління ІК у конкретній організації, та яка є тим важливішою, чим інтенсивнішою є конкуренція на ринках. Корпоративна пам'ять вибудовується на основі аналітичних знань, які визначаються як знання, що дають відповідь на питання – хто, коли, де, що, чому та як [24].

Висновки. Ще наприкінці XX науковці погодилися з тезою, що ІК організації зростає тоді, коли організація використовує знання працівника, а працівник продовжує збільшувати свої знання. На рівні університетів, які покликані виробляти та поширювати знання, основними двигунами є науково-педагогічні працівники та академічні дослідження. Такі умови як креативний хаос, невпевненість, автономія, надлишок інформації, необхідна різноманітність є необхідними для намірів що створення нового знання сучасними університетами.

Знання є ресурсом формування інтелектуального капіталу інституції чи країни, дослі-

Таблиця 4

Вагові коефіцієнти у вимірюванні ІК університету

складові	показники	вагові коефіцієнти		пріоритет фактору	тип університету
		складових	показника		
інтелектуальна власність	інноваційні посилання	**0,801**	0,163	3	дослідницько інтенсивний
	інноваційна культура		0,342	1	освітньо інтенсивний
	нові цінні ідеї		0,295	2	
матеріальні активи	кількість публікацій	**0,199**	0,049	5	
	фінансова підтримка		0,034	6	професійно інтенсивний
	дослідницькі результати		0,096	4	

Джерело: складено за [40]

Таблиця 5

Базис матриці навчання та управління інтелектуальним капіталом

дослідницьке навчання спрямоване в майбутнє	експлуатуюче навчання зі зворотнім зв'язком
(1) Наймання дослідників, вчених	(2) Впровадження депозитаріїв з управління знаннями та фіксація знань
(3) Пошук потенціалу для інновацій, нових ринкових можливостей	(4) Кодифікація та екстеналізаця інтелектуальної власності
(5) Інновації, що орієнтовані на клієнта та фокус-групи	(6) Реалізація можливостей заробітку на нових ринках

Джерело: складено автором за [42]

дження якого мають досить коротку сучасну історію. Теоретичне підґрунтя управління інтелектуальним капіталом характеризується еклектикою та значним чином спирається на досвід, спадщину у всіх їх формах. Інтелектуальний капітал та його компоненти (людський капітал, структурний капітал та капітал відносин) розглядаються як предмет управління на всіх рівнях від індивідуального та організаційного до глобального.

Структура капіталу університетів світового класу складається переважно з складових інтелектуального капіталу, а іншим, матеріальним компонентам відводиться незначна частка. Саме це та глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі вимагає цілеспрямованої діяльності щодо управління інтелектуальним капіталом університетів. Прикладом чого є складання університетами не лише фінансових балансів, але й балансів знань з їх подальшим оприлюдненням та громадським обговоренням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bontis N. CKO Wanted – Evangelical Skills Necessary: A review of the Chief Knowledge Officer position // Knowledge and Process Management, Volume 8, Number 1. – 2001. – P. 29–38.
2. Chiţiba C.A. Lifelong learning challenges and opportunities for traditional universities // Procedia – Social and Behavioral Sciences, № 46. – Elsevier. – 2012. – P. 1943–1947.
3. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest, (№ 7, 1967) C. 102-118.
4. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1962. – 460 p.
5. Schumpeter J.A. The Process of Creative Destruction. From Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1975. (Original publication 1942). – 437 p.
6. Stiglitz J.E., Greenwald B.C. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets. Quarterly Journal of Economics, № 90. – May 1986. – P. 229-264.
7. Семів Л., Семів Р. Університетська освіта в умовах переходу до економіки знань // Соціогуманітарні проблеми людини, № 3, 2008. – С. 72-81.
8. Жарінова А.Г. Інтелектуальний капітал як фактор конкурентоспроможності при формуванні економіки знань // Ефективна економіка. – № 1. – 2013. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2291.
9. Константюк Н.І. Основні засади підвищення конкурентоспроможності вищої освіти україни в умовах формування глобальної економіки // Сталий розвиток економіки, № 3(20). – 2013. – С. 26-28.
10. Яковенко Л.І. Інноваційний характер економіки знань // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка, № 2. – 2010. – С. 141-145.
11. Літвінова О.В., Посилкіна О.В. Управління інтелектуальним капіталом в умовах інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації, № 6(26). – 2012. – С. 30-37.
12. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник / В.Д. Базилевич. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 671 с.
13. Україна у вимірі економіки знань / [Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М.]; за ред.акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
14. Каленюк І.С., Куклін О.В. Розвиток вищої освіти та економіка знань / І.С Каленюк, Куклін О.В. – Київ: Знання, 2012. – 340 с.
15. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3-13.
16. Лук'яненко Д.Г. Імплементація парадигми економіки знань у стратегії національного економічного розвитку / О.Д. Лук'яненко, О.С. Дорошенко // Міжнародна економічна політика. – № 19. – 2013.– С.5-26.
17. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / [А.Ф. Павленко, Л.Л. Антонюк, Н.В. Василькова, Д.О. Ільницький та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А.Ф. Павленка та д.е.н., проф. Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2014. – 550, [2] с.
18. Лук'яненко Д.Г. Інноваційний ресурс економічного розвитку України: інтелектуальна місія університетів / Д.Г.Лук'яненко, А.М. Поручник // Вища школа. – К., 2011. – № 12. – С.74-86.
19. Nonaka I., von KroghG. Tacit Knowledge and Knowledge Conversion: Controversy and Advancement in Organizational Knowledge Creation Theory // Perspective: Organization Science, Vol. 20, No. 3, May–June 2009, PP. 635-652.
20. Tsoukas H. Do we really understand tacit knowledge? M. Easterby-Smith, M. Lyles, eds. The Blackwell Handbook of Organizational Learning and Knowledge Management. – Blackwell, Oxford, UK. – 2003. – P.410-427.
21. Nonaka I.A dynamic theory of organizational knowledge creation // Organization science, vol.5, № 1. – Feb.1994. – P. 14-37.
22. Wiig K.M. Comprehensive knowledge management. Working Paper. KRI. № 1999-4, Revision 1. – Knowledge Research Institute. – 9 p.
23. Cominelli F., Greffe X. Intangible cultural heritage: Safeguarding for creativity // City, Culture and Society, №3. – Elseveier. – 2012. – P. 245-250.
24. Huang C.-C., Fan Y.-N., Chern C.-C., Yen P.-H. Measurement of analytical knowledge-based corporate memory and its application // Decision Support Systems, № 54. – Elsevier. – 2013. – P. 846-857.
25. MacCormac E.R. A Cognitive Theory of Metaphor. – Cambridge, MA: MIT Press. – 1985. – 254 p.
26. Leatherdale W. H. The Role of Analogy, Model, and Metaphor in Science. – Amsterdam: North-Holland. – 1974. – 276 p.
27. Edvinsson L., Sullivan P. Developing a model of managing intellectual capital // European Management Journal, Vol. 4. – No. 4. – 1996. – P. 356-364.
28. Dumay J. Grand theories as barriers to using IC concepts // Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 1. – 2012. – P. 4-15.
29. Конвергенція та дивергенція в Європі: польський і український кейси: Монографія / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Вожняк та ін.]; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Вожняка. – К.: КНЕУ, 2013. – 688 с.– Англ. мовою.
30. Harvard University. Competency Dictionary. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://campusservices.harvard.edu/system/files/documents/ 1865/harvard_competency_dictionary_complete.pdf.
31. Marr B., Chatzke J. Intellectual capital at the crossroads: managing, measuring, and reporting of IC // Journal of Intellectual Capital, Vol. 5 No. 2, 2004. – Emerald Group Publishing. – P. 224-229.
32. Hsu G.J.Y., Lin Y.-H., Wei Z.-Y. Competition policy for technological innovation in an era of knowledge-based economy // Knowl-

edge-Based Systems, № 21. – Elsevier. – 2008. – P. 826-832.
33. Lansu A., Boon J., Sloep P.B., Rietje van Dam-Mieras Changing professional demands in sustainable regional development: a curriculum design process to meet transboundary competence // Journal of Cleaner Production, № 49, 2013. – P.123-133.
34. Van Vught F. The EU innovation agenda: challenges for European higher education and research // Higher Education Management and Policy, № 21/2. – OECD. – 2009. – 22 p.
35. Bontis N. National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital, Vol. 5. – No. 1. – Emerald Group Publishing Limited. – 2004. – P. 13-39.
36. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings. World Bank. http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf.
37. Human Development Index and its components. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. United Nations Development Programme. Human Development Reports 2014. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components.
38. INSEAD. The Global Talent Competitiveness Index 2013 / B. Lanvin, P. Evans Ed. – Singapore. – 2013. – 284 p. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://global-indices.insead.edu/gtci/documents/gcti-report.pdf.
39. Martınez-Torres M.R. A procedure to design a structural and measurement model of Intellectual Capital: An exploratory study // Information & Management, № 43. – Elsevier. – 2006. – P. 617-626.
40. Wu H.-Y., Chen J.-K., Chen I.-S. Innovation capital indicator assessment of Taiwanese Universities: A hybrid fuzzy model application // Expert Systems with Applications, № 37. – Elsevier. – 2010. – P. 1635-1642.
41. Habersam M., Piber M., Skoog M. Knowledge balance sheets in Austrian universities: The implementation, use, and re-shaping of measurement and management practices // Critical Perspectives on Accounting, #24. – Elsevier. – 2013. – P. 319-337.
42. Curado C., Bontis N. Managing intellectual capital: the MIC matrix // International Journal of Knowledge and Learning, Vol. 3, Nos. 2/3. – 2007. – P. 316-328.

УДК 339.732.2

Кудлай Є.А.
аспірант кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Інституту математики, економіки і механіки
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «БАНКІВСЬКА КРИЗА»

APPROACHES TO DEFINITION AND CONCEPT EVOLITION «BANK CRISIS»

АНОТАЦІЯ
У статті, у загальному вигляді, проаналізовані підходи до визначення поняття банківська криза. Приведений аналіз еволюції поняття з точки зору історичного аналізу. Послідовне вивчення підходів до визначення дало змогу, визначити основні критерії та привести власне бачення проблеми, методом узагальнення і інтерпретації в сучасних умовах.
Ключові слова: банківська криза, кризові явища, активи, ліквідність, капітал.

АННОТАЦИЯ
В статье, в общем виде, выполнен анализ подходов к определению понятия банковский кризис. Произведен анализ эволюции понятия с точки зрения исторического анализа. Последовательное изучение подходов к определению, позволило, определить основные критерии и привести собственное видение проблемы, методом обобщения и интерпретации в современных условиях.
Ключевые слова: банковский кризис, кризисные явления, активы, ликвидность, капитал.

ANNOTATION
The article, in general, the analysis of approaches to the definition of a banking crisis. The analysis of the evolution of the concept in terms of historical analysis. Consistent study of approaches to the definition allowed to determine the basic criteria and bring their own vision of the problem, the method of synthesis and interpretation in modern conditions.
Keywords: bank crisis, crisis phenomena, assets, liquidity, capital.

Постановка проблеми. Посилення глобалізації в сучасних умовах і досить активна політика лібералізації національних економік суттєво збільшують ймовірність виникнення такого явища, як банківська криза, яка охоплює всю економіку країни в якій виникає.

На сучасному етапі банківська сфера має чи не найбільший вплив на економічну систему будь-якої країни. Результати діяльності банківської системи мають відлуння майже у всіх сферах економіки. Саме тому, криза банківської системи відчувають на собі абсолютно всі галузі діяльності, а системна банківська криза спроможна суттєво зруйнувати економічну систему країни, в якій виникла і інших країн. Протягом останніх років роль банківського сектору в економічному зростанні країни суттєво зросла. Банківська сфера спроможна не тільки підняти економічну систему на новий рівень, а й остаточно знищити систему розподілу грошових потоків, знецінити валюту і процентні ставки, спричинити кредитний бум і потопити більшість банків. Банківська криза також спроможна зменшити вплив грошово-кредитної політики держави зробивши вкладення держави нічого не вартими. Все це пояснюється дуже просто, стратегії поведінки деяких банківських установ формуються виходячи з особистих думок керівників, які дивляться на всю ситуацію з точки зору мікроекономіки. Саме дії на макрорівні спроможні спричинити колосальні проблеми на макроекономічні умови в країні і банківській сфері в цілому. Така роль банківської сфери була сформована за рахунок гострої реакції на зміни в кон'юнктурі, що при правильному аналізі можна використовувати як дієвий інструмент прогнозування.

З точки зору вищезазначеного кожна держава зацікавлена в правильному і ефективному регулюванні банківської сфери і створення безпечних умов функціонування. Безпека банківської сфери – запорука економічного розвитку і добробуту населення країни. Керівництво держави повинно чітко розуміти стратегію дій, здатних забезпечити функціонал економічного зростання і добробуту в країні, а також мінімізувати негативний вплив, який може створити банківська криза в окремій країні. Збереження активів і заощаджень першочергова задача кожної країни [1, с. 88].

При виявленні перших ознак банківської кризи необхідне втручання держави, для припинення кризових явищ і попередження виникнення руйнівних чинників у банківській сфері країни. Проте втручатися потрібно з особливою бережливістю, оскільки таке втручання може тільки погіршити стан економіки та банківської сфери. Роль політики в банківській сфері не повинна перешкоджати природній дії ринкових сил, а лише підтримувати життєдіяльність на високому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виникнення банківських криз досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед вітчизняних науковців, слід зазначити: Г.А. Багратян, О.І. Барановський, І.В. Волянська І.А. Зарицька, М.С. Іванич-Дроздовська, О.М. Коваленко, А.О. Ковалюк, В.П. Кравченко, Е.В. Назарова, Н.Й. Реверчук, К.В. Рудий, Т.С. Смовженко, В.В. Шпачук та ін. Серед іноземних учених питання банківських криз ви-

вчали Ф. Валенсія, Г. Гарсія, Дж. Дель Арріка, Е. Детрагайхе, Р. Дуттагупта, Г. Камінскі, І. Ковзанадзе, Д. Кунт, Л. Левін, Т. Леттер, К. Ліндрен, С. Пазарбезьогла, К. Рейнхард, К. Рогофф, А. Тавасієв, П. Трунин, Е. Дж. Фрідл та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас багато прикладних і теоретичних аспектів питань виникнення банківських криз залишаються недостатньо розробленими, а деякі питання взагалі дискусійними, які вимагають більш ретельного дослідження. Питання функціонування, виникнення і формування антикризової стратегії залишаються найбільш цікавими для дослідження, оскільки в літературі немає відповідних матеріалів. У світовій практиці відсутній єдиний підхід до оцінки і аналізу кризових явищ. Саме тому, суб'єктивно оцінити вплив банківської динаміки на макрорівень у довгостроковій перспективі немає можливості. Потрібно виявити залежність банківської кризи та системних криз в інших галузях функціонування країни. Недостатність методів і інструментів боротьби з кризовими явищами не дають у повній мірі оцінити все розмаїття причин, які передують виникненню кризових явищ у банківській сфері. Саме питання неефективного вибору антикризових стратегій найбільш гостро спричиняє резонанс у помилковій боротьбі з кризою. Для оцінки впливу різних внутрішніх і зовнішніх чинників на виникнення банківської кризи, не вистачає комплексних досліджень з використанням економіко-математичних моделей, які спроможні більш якісно впливати на фінансову безпеку банків і фінансову систему.

Постановка завдання. Питання, розуміння сутності виникнення банківської кризи та механізмів її поширення, у першу чергу дає можливість запобігти повторним явищам у майбутньому і подолати причини виникнення в зародку. Для цього потрібно, у першу чергу визначитись з поняттям банківська криза та узагальнити всі існуючі в літературі матеріали.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через поширення проявів глобалізації поняття банківська криза в різних країнах і дослідженнях різних науковців, має різне трактування. Для отримання більш повної картини становлення поняття, розглянемо хронологічну послідовність його зміни і модифікації.

У 1966 році Дж. Капріо та Д. Клінгебєл, запропонували визначати поняття банківська криза, як проблеми банків, які призводять до суттєвого скорочення капіталу [2, p. 10]. Однак основною проблемою такого визначення стала відсутність самого визначення, а лише акцент уваги на наслідках, які спричиняє криза.

У працях М.С. Іванич-Дроздовської, 1996 року, зазначається, банківська криза, як значне погіршення ситуації в більшості банків, або в банків яким належить значна частина ринку, а також підвищення ризиків втрат у фінансовому секторі [3, p. 4].

К. Дзьобек та С. Пазарбезьогла, 1997 року, визначають, що банківська криза – процес при якому проблеми відчувають банки, які володіють п'ятою частиною всіх депозитів системи.

Спеціалісти Міжнародного Валютного Фонду, у 1998 році, визначили поняття в наступному виді: банківська криза – процес, який призводить до примусового закриття чи ребрендингу банків, який супроводжується масовим вилученням депозитів з фінансових установ.

С.В. Алексащенко в 1999 році, класифікував банківську кризу, як нездатність великої кількості банківських установ виконувати свої зобов'язання перед клієнтами внаслідок погіршення обслуговування, кризою ліквідності активів і ліквідацією самих установ. Під час розвитку кризових явищ суттєво погіршуються показники ліквідності, платоспроможності і стійкості установ, що частково і є причиною вилучення вкладів населення [4, с. 9].

У працях К. Ліндрена, Г. Гарсії та М. Саала, 1999 рік, поняття банківська криза класифікується, як стан банківської системи, при якому спостерігається скорочення банківського капіталу та депозитів. Також відзначається банкрутство різних фінансових інститутів з втручанням у процес держави [5, p. 195].

На думку Е.Дж. Фрідлі (1999 рік), банківська криза – стан різкого погіршення фінансової системи та зниження вартості фінансових інструментів [6, с. 33].

І.В. Ларіонов у своїх дослідженнях 2001 року, визначив поняття банківська криза, як стан, котрий виник внаслідок поганої якості активів, великими операційними витратами, які не характерні реальному стану справ і присутність прихованих збитків [7, с. 96].

У 2005 році, Дж. Дель Арріка, Е. Детрагайхе і Р. Раджан трактували, банківську кризу, як стан системи, якому притаманні скорочення депозитних портфелів, а також різноманітні урядові заходи стабілізації банківських установ чи перевищення витрат на такі заходи на 2,5% ВВП та перевищення відмов щодо сплати кредитів банківських активів на 10% ВВП [8, p. 92].

О.М. Войтенко, у 2008 році класифікував банківські кризи, як процес який базується на ефекті «доміно», що в результаті призводить до банківської паніки та масового вилучення вкладів населення, призупинення кредитування і платежів банків, а також послідовне банкрутство більшості банківських установ.

У 2008 році Р. Дутгагупта, та П. Касін, представили поняття банківська криза, як стан системи, який супроводжується зниженням ліквідності банків та їх прибутків. Такої думки притримувались і наступні вчені: М.В. Каменських, П.В. Трунін, К.В. Рудий.

У працях А.М. Тавасієва, простежується думка, про те, що банківській кризі притаманні різке погіршення якості діяльності більшості банківських установ, банкрутство великої кількості кредитних установ і неспроможність

функціонування і виконання своїх завдань в економіці країни [9, с. 20].

Н.Й. Реверчук та А.О. Ковалюк, у 2008 році охарактеризували банківську кризу, як стан економіки, якому притаманні наступні ознаки [10, с. 89]:

1. поява і зростання банківської паніки;
2. знецінення активів;
3. нестача грошей;
4. зменшення обсягів кредитування;
5. штучний натиск на золотовалютні запаси;
6. банкрутство.

Зважаючи на проблеми функціонування банківської системи, Т.С. Смовженко, у 2009 році класифікував банківську кризу, як стан економіки, що виникає при розвитку і функціонуванні банківської системи і є причиною руйнування потенціалу банківської сфери, а також ставить питання про можливість подальшого існування [11, с. 29].

І.А. Зарицька, визначає банківську кризу, як глибоке розбалансування системи, що проявляється в неможливості виконувати свої зобов'язання перед клієнтами та призводить до перевищення допустимих значень основних показників діяльності [12, с. 21].

У 2010 році С.В. Федорова, разом із Л.О. Петик, запропонували класифікувати банківську кризу, як стан банківської системи, коли установи не можуть забезпечити надійність і стабільність окремих установ, що негативно впливає на систему в цілому. За такої ситуації неможливо також забезпечити стабільність національної валюти і повноцінне обслуговування економічних процесів [13, с. 226].

У цей же час, В.В. Шпачук визначає банківську кризу як стресове явище для економіки і банківської системи, основними ознаками якого є нездатність банківських установ тримати показники своєї діяльності в межах установлених норм. Також проявами нестабільної ситуації є неможливість виконувати обов'язки перед клієнтами та втручання держави в діяльність банківських установ, з метою забезпечення показників ліквідності і платоспроможності банків [14].

У 2012 році І.В. Волянська дала визначення банківській кризі, як стан банківської системи, якому властиві різкі відтоки капіталів, нездатність і неспроможність суб'єктів системи дотримуватися обов'язкових вимог банківської діяльності, виконувати покладені на них функції та взяті зобов'язання, що може призвести до глобальних негативних наслідків і вимагає ефективних дій як від управлінців банківських установ, так і від органів державного управління.

Висновки. Проаналізувавши всі наведені погляди, щодо визначення поняття банківська криза, дамо власне визначення. Це дасть змогу в майбутньому розробити нові тактики управління банками. Отож, банківська криза, такий стан банківської системи, при якому:

1) установи не спроможні виконувати взяті на себе обов'язки перед населенням та державою;

2) не можуть тримати в межах установлених норм, показники ліквідності і платоспроможності;

3) негативно впливають на стабільність фінансової системи країни і її подальший розвиток;

4) потребують втручання зі сторони держави в менеджмент та в процес підтримання фінансових показників;

5) у результаті може привести до банкрутства великої кількості банків, девальвації національної валюти і збіднення населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реверчук Н.Й. Банківські кризи: сутність, ознаки, види та методи їх подолання / Н.Й. Реверчук, А.О. Ковалюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 87-96.
2. Caprio J. Bank insolvencies. Cross-country experience / J. Caprio, D. Klingebiel // World Bank Policy Research Working Paper № 1620. – 1996. – 56 p.
3. Iwanicz-Drozdowska M. Kryzysy bankowe – zagadnienia ogólne [Електронний ресурс] / M. Iwanicz-Drozdowska // Herold NBP. – 2010. – № 36. – P. 3-9. – Режим доступу : http://www.nbportal.pl/library/ pub_auto_B_0100/KAT_B4873.PDF.
4. Алексашенко С.В. Банковский кризис: туман рассеивается / С.В. Алексашенко // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 4-43.
5. Lindgren C. Bank Soundness and Macroeconomic Policy / C. Lindgren, G. Garcia, M. Saal. – International Monetary Fund, 1999. – 215 p.
6. Fridl E. J. The Length and Cost of Banking Crises / E. J. Fridl // International Monetary Fund WP/99/30. – 1999. – P. 32-36.
7. Ларионова И.В. Стабильность банковской системы в условиях переходной экономики: дис… докт. экон. наук: 08.00.10. / Ирина Владимировна Ларионова. – М., 2001. – 419 с.
8. Dell'Ariccia G. The Real Effect of Banking Crises / G. Dell'Ariccia, E. Detragiache, R. Rajan // Journal of Financial Intermediation. – 2008. – № 17 – P. 89-112.
9. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями / А. М. Тавасиев. – М.: Изд-во «Юнити-Дана», 2006. – 480 с.
10. Реверчук Н.Й. Банківські кризи: сутність, ознаки, види та методи їх подолання / Н.Й. Реверчук, А.О. Ковалюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 87-96.
11. Смовженко Т.С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку: монографія / Т.С. Смовженко, О.Р. Тридід, В.Л. Вовк. – К.: УБС НБУ, 2008. – 473 с.
12. Зарицька І.А. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І А. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20-29.
13. Петик Л.О. Кризи банківської системи: характеристики та критерії класифікації / Л.О. Петик, С.В. Федорова // Науковий вісник НЛТУ України. Сер. 4. Економіка, планування і управління галузі. – 2010. − Вип. 20.2. – С. 225-230.
14. Шпачук В.В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління [Електронний ресурс] / В.В. Шпачук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid>.

УДК 339.9

Курант Т.І.
аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ВИЯВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗРИВУ У ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ СПОЖИВАЧА І ВИРОБНИКА У ЛОГІСТИЧНИХ МЕРЕЖАХ

THE DETECTION OF INFORMATION GAP IN RELATIONS BETWEEN CONSUMERS AND PRODUCERS IN THE LOGISTICS NETWORKS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто важливість інформації в процесі надання логістичних послуг. Визначено, що асиметричність інформації впливає на зміну взаємовідносин між споживачем і виробником у логістичних мережах. Доведено, що спотворення інформаційного потоку спричиняє виникнення інформаційних розривів у взаємовідносинах споживача і виробника в логістичних мережах, що у свою чергу призводить до незадоволеного попиту. Запропоновано модель взаємовідносин у логістичній мережі з визначенням місць виникнення інформаційних розривів. Використання цієї моделі дасть можливість своєчасно запобігати асиметричності інформації, що у свою чергу дозволить ефективніше функціонувати в ланцюгах поставок.

Ключові слова: інформація, асиметрія, інформації, інформаційний розрив, взаємовідносини, споживач, виробник, логістична мережа.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена важность информации в процессе предоставления логистических услуг. Определено, что асимметричность информации влияет на изменение взаимоотношений между потребителем и производителем в логистических сетях. Доказано, что искажение информационного потока приводит к возникновению информационных разрывов во взаимоотношениях потребителя и производителя в логистических сетях, что в свою очередь приводит к неудовлетворению спроса. Предложена модель взаимоотношений в логистической сети с определением мест возникновения информационных разрывов. Использование этой модели позволит своевременно предотвращать асимметричности информации, что в свою очередь позволит более эффективно работать в цепях поставок.

Ключевые слова: информация, асимметрия информации, информационный разрыв, взаимоотношения, потребитель, производитель, логистическая сеть.

ANNOTATION

The importance of information in providing logistics services is considered. The information asymmetry influence on the change of the relationships between consumer and producer in logistics networks is determined. It is proved that the distortion of information flow causes the appearance of informational gap in the relationships between consumers and producers in logistics networks, which in turn leads to unmet demand. The relationships model in the logistics network with defined centers of information gaps is constructed. The usage of this model will enable a timely manner to prevent information asymmetry, which in turn will lead to effective supply chain functionality.

Keywords: information, asymmetric information, informational gap, relationships, consumer, producer, logistics network.

Постановка проблеми. Досягнення конкурентних переваг у сучасних бізнес-процесах стало можливим завдяки задоволенню потреб споживачів з певним визначеним складом послуги / продукту. У відповідь зміни в поведінці споживача, попит якого індивідуалізувався, а комп'ютеризація вибору дозволила його задовольняти виробники почали шукати нові моделі функціонування бізнес-процесів. Крім того все більше і більше компаній звертають увагу на створення додаткової вартості уздовж ланцюгів постачань, з виокремленням функції логістики, як інструменту створення такої вартості, що, у свою чергу, є неможливим без належної інформаційної підтримки.

Зростання ролі інформаційних потоків у сучасній логістиці зумовлена рядом наступних причин: споживач бажає мати важливу інформацію про статус замовлення, наявність товару, строки постачання, супровідних документів; наявність повної і достовірної інформації дозволяє скоротити потребу в запасах і трудових ресурсах за рахунок зменшення невизначеності в попиті; інформація підвищує гнучкість логістичної мережі завдяки можливості використовувати ресурси задля досягнення конкретних переваг. Однак, як правило, відсутність точної інформації призводить до помилкових рішень або нездатності логістичного провайдера своєчасно виконувати свої функції, що підвищує ризик для виробника втрати контакту із споживачем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами взаємовідносин споживача і виробника в логістиці займались такі зарубіжні вчені, як П. Бейкер, Ф. Краучер і А. Раштон [1]. Особливу увагу вони звертали на вивчення специфіки надання логістичного сервісу, виокремлюючи причини виникнення розривів у процесі взаємообміну між контрагентами логістичного процесу. Інші вчені, як: Д. Бауерсокс [2] – досліджує питання інтеграції сучасних інформаційних технологій у діяльність логістичних мереж; Дж. Пайн [3] – зосереджується на особливостях кастомізації як складової трансформації взаємовідносин споживачів і виробників у логістичних мережах; Й. Масуда [4] та Ж. Ванг [5] займаються вивченням феномену «інформатизації». При такій варіативності вивчення специфіки поведінки споживачів і виробників, більшість дослідників не розглядали процеси трансформації взаємовідносин виробника і споживача в глобальних логістичних мережах, що набули значного розвитку в сучасній інформаційній економіці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із достатньою кількістю зарубіжної і вітчизняної літератури з питань логістичного обслуговування, залишаються недостатньо дослідженими проблеми інформаційного взаємообміну споживача і виробника у глобальних логістичних мережах. Особливої актуальності набуває вивчення причин виникнення інформаційних розривів у процесі задоволення віртуального споживчого попиту.

Формулювання цілей статті. Із виділенням невирішених раніше частин загальної проблеми з питань інформаційної складової логістичних відносин, пропонується сформулювати гіпотезу щодо існування інформаційного розриву при взаємодії споживача і виробника в глобальних логістичних мережах, та запропонувати теоретичну модель їх виявлення на проміжних етапах логістичного та інформаційного потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження. В інформаційній економіці, заснованій на знаннях, швидко змінне і невизначене економічне середовище ставить перед виробником завдання подолання негативної ситуації на ринку, і одночасного здобуття конкурентних переваг. Ще у 1980-х роках, Г. Парсонс [6], М. Портер і В. Міллар [7], довели важливість інформації та інформаційних технологій у визначенні конкурентної переваги компаній, проте роль інформації в логістиці окремо не розглядалась. На цей феномен звернув увагу Д. Бауерсокс [2, с. 45-46], який зосередив своє дослідження на використанні сучасних технологій, здатних задовольнити переважну частину інформаційних потреб. Можливість отримувати інформацію у режимі реального часу дозволила менеджерам користуватися такими інформаційними технологіями і приймати за їх допомогою нові, нетрадиційні логістичні рішення.

Сьогодні фактично мова йде вже про суцільну інформатизацію суспільства, і в секторі надання логістичних послуг зокрема. Це стало можливим через масову доступність нових інформаційних та комп'ютерних технологій. Проте не дивлячись на таку, як здавалось, досконалість інформатизації, сам процес передання інформації не позбавлений асиметричності та виникнення певної невизначеності з наступним утворенням інформаційних розривів.

У процесі дослідження перевіримо гіпотезу щодо існування інформаційного розриву при взаємодії споживача і виробника в глобальних логістичних мережах.

Так, І.О. Пузанова [8, с. 43] існуючі причини виникнення невизначеності в сфері логістики зводить до наступних груп: випадковість, інформаційний розрив, розрив у компетенції та протидія, як розбіжність інтересів сторін. Більш детально зупинимося на понятті «асиметрії інформації», що і є основною причиною виникнення інформаційних розривів у взаємовідносинах споживача і виробника в логістичних мережах.

В електронному словнику Investopedia [9], асиметрична інформація визначається як ситуація, при якій одна сторона під час трансакції, володіє більшим масивом інформації в порівнянні з іншою стороною. Як правило, так відбувається в угодах, де продавець (у нашому випадку логістичний провайдер) знає більше, ніж покупець (споживач логістичної послуги). Хоча сьогодні, при дуалістичній природі взаємовідносин у логістичних мережах, можливо і те, що ключовою інформацією буде володіти саме споживач. Така ситуація може бути потенційно шкідливою через умисне затримування чи погане передавання інформації.

Критично важливою інформація є і для забезпечення логістичних потоків в електронній комерції, особливо тоді, коли важко знайти адекватну і орієнтовану на клієнта інформацію про доставку, що може бути зібрана і правильно інтерпретована без зайвої витрати часу. У таких ситуаціях виникає інформаційний розрив через те, що користувачі не довіряють службам доставки, або через те, що вони не можуть купити ті послуги, які їм найбільше підходять, що у свою чергу створює помилкові очікування щодо доставки. Інформаційні розриви також можуть виникати при передачі даних між онлайн-покупцями, онлайн-продавцями і операторами доставки.

Для попередження та уникнення описаних вище причин, що викликають створення інформаційних розривів, пропонується підсилити взаємовідносини між споживачами та виробниками в логістичних мережах, інтегрувавши в схему її функціонування можливі варіанти спотворення інформації на шляху від замовлення товару чи послуги до їх отримання споживачем.

Також варто звернути увагу на те, що сьогодні споживач, володіючи більш потужним масивом інформації, ніж раніше, може сам, до певної міри, керувати логістичним потоком, а виробнику чи провайдеру логістичної послуги залишається лише приймати висунуті ним умови.

За умов прийняття точки зору споживача, основна проблема полягає у виявленні факторів, що впливають на відносини із провайдерами логістичних послуг. Це є досить складним завданням: з одного боку існує безліч різних змінних та теоретичних підходів, з яких потрібно вибрати правильний. З іншого – споживач має досить сильну зацікавленість у наслідках, що можуть спричинити взаємовідносини вплинувши на ефективність діяльності логістичної мережі, що у свою чергу може вплинути безпосередньо на діяльність кожної із ланок. Тому особливо важливим стає визначення основних факторів, що впливають на взаємовідносини між покупцем та провайдером логістичних послуг, та в кінцевому випадку на загальний результат.

Окрім того, важливо звернути увагу на те, як різні змінні можуть бути інтегровані в одну модель, що включає в себе не лише процес побудови взаємовідносин, але і ефект від їх впливу

на діяльність логістичних мереж. За цієї умови особлива увага приділяється взаємозалежності, що існує між змінними, для адекватної оцінки випадкових зв'язків усередині моделі та побудови продуктивної й ефективної логістичної мережі. Актуальність у цьому випадку залежить від розуміння того, як дизайн відносин у мережі впливає на ефективність логістики. Це у свою чергу становить особливий інтерес у позитивному впливі на загальну продуктивність компанії.

Оскільки окремий контекст може змінюватись у залежності від компанії і індивідуальних ситуацій, деякі з причинних зв'язків у моделях імовірно модеруються цими непередбаченими змінними. У зв'язку з цим стало набувати актуальності визначення непередбачених змінних з потенційними модеруючими ефектами, та їх вплив на модель взаємозв'язків у логістичній мережі, і його наслідків для продуктивності.

Як вже було зазначено раніше, споживач отримує ряд переваг: з одного боку, тісна взаємодія з компанією приносить йому психологічні вигоди (споживач користується послугами однієї і тієї ж логістичної мережі), а з другого – соціальні вигоди від встановлення тісного зв'язку із провайдером логістичних послуг щодо подальшої співпраці. Однією із складових соціальної вигоди від співпраці є отримання такого сервісу, на який очікував споживач, тобто тут важливу роль відіграє досконалий логістичний сервіс.

При отриманні замовлення від споживача, виробник певним чином сприймає та аналізує отриману інформацію у відповідності до стандартів та специфікації якості, визначених політикою його компанії. Після надання послуги замовнику та після отримання клієнтом сервісу, виникає питання щодо співпадіння наданого сервісу із очікуванням споживача.

Нами пропонується модель взаємовідносин, в якій показані розриви, спричинені спотворенням інформаційного потоку (рис. 1).

Хоча на сьогодні інформаційний потік забезпечується набагато якісніше ніж раніше, проте все ще спостерігається можливість «спотворення інформації». Першою перепоною може стати розрив «очікування споживача – сприйняття виробника», що означає різницю між якістю сервісу, на який очікує споживач з рівнем сервісу, який, на думку виробника, хоче замовник. Це трапляється тоді, коли виробник не розуміє реальних потреб споживача.

Наступним розривом є – «невідповідність стандартам». Дана помилка виникає тоді, коли при попередньому замовленні менеджмент компанії оформив угоду, без врахування позицій із стандартів якості.

Розрив «надана послуга – отримана послуга» виникає тоді, коли через помилки в комунікації, спостерігається невідповідність при поставці замовлення.

Розрив «очікуваний сервіс – отриманий сервіс» пояснюється як різниця між обслуговуванням, що надає виробник із обслуговуванням, яке, на думку замовника, він отримав. Даний розрив виникає при різній оцінці поняття надання обслуговування між учасниками угоди.

Висновки. Сучасна інформаційна економіка здійснює ґрунтовний вплив на специфіку формування взаємовідносин споживача і виробника в глобальних логістичних мережах. Широка доступність нових інформаційних технологій, з однієї сторони, значно полегшує проходження

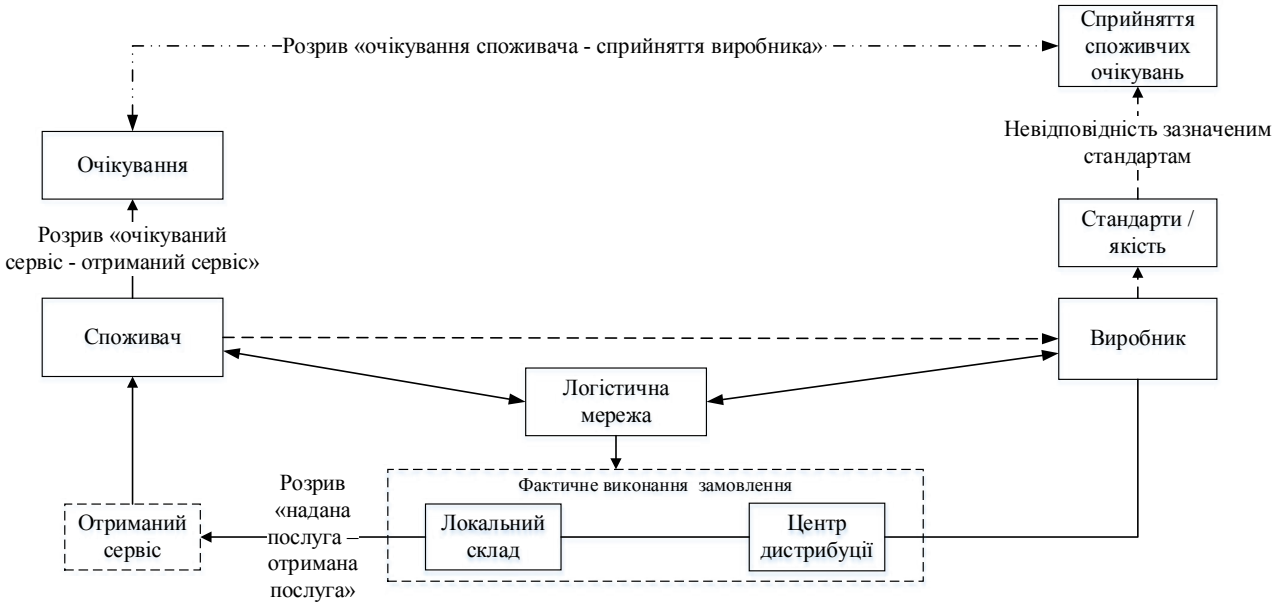


Рис. 1. Модель виявлення інформаційних розривів на проміжних етапах логістичного та інформаційного потоків

Джерело: розроблено автором

логістичного потоку від замовника послуги чи продукту до виконавця, проте, з іншої сторони, становить загрозу створення інформаційних розривів, що в кінцевому випадку приводить до ряду невідповідностей щодо очікуваної та наданої послуги. У цілому, можна вважати, що висунута гіпотеза щодо існування інформаційного розриву при взаємодії споживача і виробника в глобальних логістичних мережах, знайшла своє підтвердження в запропонованій теоретичній моделі з виявлення інформаційних розривів на проміжних етапах логістичного та інформаційного потоків при взаємодії контрагентів-учасників логістичного процесу.

Перспективою подальших досліджень визначається застосування теоретичної моделі на практиці, що дасть змогу розробити схему подолання інформаційних розривів у схемі потоків логістичних мереж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rushtor A., Croucher P., Baker P. The Handbook of Logistics and Distribution Managemen. – Kogan Page, 2010. – 664 p. – (4th ed.).
2. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с. – (2-е изд.).
3. Pine Joseph Do You Want to Keep Your Customers Forever? Harvard Business Press, 2010. – 96 p.
4. Masuda Y. Information Society as Post-Industrial Society. Bethesda, MD: World Future Society, 1981. – 171 p.
5. Wang G. Treading different paths: informatization in Asian nations. Norwood, NJ: Ablex, 1994. – 286 p.
6. Parsons, G.L. (1983). Information technology: a new competitive weapon. Sloan Management Review, Fall 1983, 3-14.
7. Porter, M. and Millar, V. (1985). How Information Gives you Competitive Advantage. Harvard Business Review, 63(4), 149-160.
8. Пузанова И.А. Управление рисками для обеспечения надежности логистических систем: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2005. – 132 с.
9. Asymmetric Information [Електронний ресурс] // Investopedia. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://www.investopedia.com/terms/a/asymmetricinformation.asp.

УДК 339.92

Матюшенко І.Ю.
професор, кандидат технічних наук
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Михайлова Д.О.
здобувач
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В ГАЛУЗІ ДОСЛІДЖЕНЬ І ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ «ЄВРОПА 2020»

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMON EU POLICY IN RESEARCH AND TECHNOLOGY AT THE REALIZATION OF THE STRATEGY EUROPE 2020

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні засади спільної політики щодо дослідної діяльності (СПД) країн ЄС, зокрема основні угоди, що заклали підвалини СПД, рамкові програми, координацію СПД. Показано, що багаторічні рамкові програми з дослідного та технологічного розвитку визначають основні наукові й технологічні цілі ЄС, вказують ключові напрями дослідної діяльності в рамках програми та встановлюють максимальну суму фінансування і цілі для всіх запланованих робіт, а також надають можливість різним європейським дослідницьким організаціям ліпше планувати напрями своєї діяльності. Доведено, що такий пріоритет стратегії розвитку «Європа 2020» як «розумне зростання» означає посилення ролі знань та інновацій як ключових факторів для майбутнього зростання, на реалізацію яких спрямовані провідні ініціативи «Інноваційний Союз», «Молодь у русі», «Цифровий порядок денний для Європи». Показано, що результатом дій у рамках цього пріоритету буде прискорення інноваційного потенціалу Європи, покращення результатів у сфері освіти, якості і результатів навчальних установ, а також використання економічних і соціальних переваг цифрового суспільства.

Ключові слова: спільна політика щодо досліджень, рамкові програми з науково-дослідної діяльності, розумне зростання, провідні ініціативи стратегії «Європа 2020».

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные положения совместной политики в исследовательской деятельности (СПД) стран ЕС, в частности основные договора, которые заложили основы СПД, рамочные программы, координацию СПД. Показано, что многолетние рамочные программы научного и технологического развития определяют основные научные и технологические цели ЕС, показывают ключевые направления исследовательской деятельности в рамках программы, устанавливают максимальную сумму финансирования и цели для всех запланированных работ, а также дают возможность различным европейским исследовательским организациям лучше планировать направления своей деятельности. Доказано, что такой приоритет стратегии развития «Европа 2020» как «разумный рост» означает усиление роли знаний и инноваций как ключевых факторов для будущего роста, на реализацию которых направлены ведущие инициативы «Инновационный Союз», «Молодежь в движении», «Цифровой порядок дня для Европы». Показано, что результатом действий в рамках этого приоритета будет ускорение инновационного потенциала Европы, улучшение результатов в сфере образования, качества и результатов учебных заведений, а также использование экономических и социальных преимуществ цифрового общества.

Ключевые слова: общая политика исследований, рамочные программы научно-исследовательской деятельности, разумный рост, ведущие инициативы стратегии «Европа 2020».

ANNOTATION

The article deals with the main provisions of the common EU policy in research activities (CPR), in particular the main contracts, which established the foundations of the common policy in research activities, framework programs, coordination of CPR. It is shown that long-term framework program of research and technological development determine the main scientific and technological EU objectives, indicate key directions of research activity in the program, and set the maximum amount of funding and targets for all planned activities, and enable to different European research organizations better plan the directions of their activities. It is proved that a priority of the EU strategy Europe 2020 as smart growth means strengthening the role of knowledge and innovation as key drivers for future growth, the realization of which focused leading initiatives Innovation Union, Youth on the move, Digital order agenda for Europe. It is shown that the result of the actions under this priority will be the accelerate of Europe's innovation potential of Europe, improvement of results in education, quality and outcomes of educational institutions and the using of economic and social benefits of a digital society.

Keywords: general research policy, framework programs of research activities, smart growth, leading initiatives of the strategy Europe 2020.

В умовах посилення глобалізаційних процесів у світовій економіці, незбігання темпів розвитку виробництва і споживання та різноманіття природних умов пріоритетною ціллю розвитку суспільства стає забезпечення національної конкурентоспроможності на інноваційній основі. Проблема узгодження позицій окремих країн і створення спільної політики в галузі досліджень і технологій для Європейського Союзу як одного з найуспішніших інтеграційних об'єднань країн світу завжди була актуальною в період після Другої світової війни. Крім того, після погодження і підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р. гостро *постає проблема* щодо вивчення основних аспектів спільної науково-технічної політики ЄС для можливості поступового «вбудовування» наукового і виробничого комплексу України у відповідний європейський простір.

Зазначена *проблема вивчалася в працях та дослідженнях* низки українських вчених і фахівців-практиків таких як: В. Геєць, В. Семи-

ноженко, Б. Кваснюк, у спільній праці «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України»; Л. Федулова «Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України»; В. Сиденко «Глобалізація та економічний розвиток»; В. Точилін «Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура та інтеграція»; О. Саліхова «Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні»; М. Кизим «Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України»; І. Матюшенко «Співвідношення глобальних проблем людства, пріоритетів науково-технічної діяльності та національних проектів в Україні»; Б. Маліцький, О. Попович, В. Соловйов у рамках своїх прогнозно-аналітичних досліджень «Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України», «Обгрунтуваня системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів на основі «форсайтних» досліджень»; А. Якимчук, Т. Кваша «Результати виконання І етапу Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2012 рр.», Т. Кваша, Л. Мусіна, Т. Писаренко «Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2009 рр.: підсумки 2008-го»; та багатьма іншими [1-11].

У той же час, в умовах прийняття країнами ЄС Стратегії «Європа 2020» і підписання України та Європейським Союзом Угоди про асоціацію *актуальним питанням щодо дослідження стає* вивчення напрямів координування національних політик країн Європейського Союзу щодо дослідної діяльності і розробки спільної політики в цій сфері.

Основними *завданнями статті є*:

1. Вивчення засад спільної політики щодо дослідної діяльності країн ЄС;
2. Визначення спрямованості європейських рамкових програм з науково-дослідної діяльності;
3. Розкрити сутність та визначити основні напрями діяльності спільного дослідного центру;
4. Вивчення механізмів координації науково-дослідної діяльності в ЄС;
5. Визначення сутності Стратегії Європа 2020б основних пріоритетних напрямів діяльності на рівні ЄС і національних рівнях у контексті зазначеної стратегії.

Спільна політика щодо досліджень (СПД) є нагальною ланкою в промисловому розвитку Європейського Союзу. Вона вкрай важлива для визначення промислової стратегії, для технічного прогресу у високотехнологічних секторах, для розв'язання енергетичних проблем Спільноти і, нарешті, для пристосування до постіндустріального інформаційного суспільства підприємств і громадян [12, с. 321-335].

На світовому рівні лише скоординована дослідна діяльність держав-членів може дозволити ЄС відігравати провідну роль у широкопрофільних міжнародних програмах, зокрема присвячених нинішнім глобальним змінам. Через велику вартість дослідної діяльності постала потреба в європейській політиці, що визначала б економічні, соціальні, політичні і навіть військові цілі досліджень, склала б перелік наявних людських ресурсів, лабораторій і коштів, визначила б пріоритети й розподілила б роботу. У такий спосіб можна гарантувати, що жоден із важливих секторів не залишиться поза увагою, що вдасться уникнути дублювання зусиль і що людські, матеріальні та фінансові ресурси ЄС буде використано якнайліпше. Розподіл праці може також забезпечити залучення до науково-дослідної діяльності найменших країн Європи, які інакше не брали б участі у співпраці через брак ресурсів.

Стаття 163 Маастрихтського Договору про Європейську Спільноту провадить пріоритетні заходи, які доповнюють діяльність держав-членів щодо політики Спільноти щодо досліджень та технічного розвитку, фіксуючи, що така політика буде спрямована на зміцнення наукових і технологічних засад промисловості Спільноти та підвищення її конкурентності на міжнародному рівні, а також на заохочення науково-дослідної діяльності (ст. 164 Договору про Європейську Спільноту), серед яких [13, 14]:

– реалізація програм досліджень, технологічного розвитку та демонстраційних заходів через заохочення співпраці з підприємствами та між ними, дослідницькими центрами й університетами;
– заохочення співпраці в цих сферах з третіми країнами й міжнародними організаціями;
– поширення й оптимізація результатів у сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційних заходів Спільноти;
– стимулювання професійного навчання та мобільності дослідників у Спільноті.

Дослідницькі програми Спільноти передбачають двофазовий процес ухвалення рішень. Кожні п'ять років Рада ЄС, діючи спільно з Європейським, після консультацій з Соціально-економічним комітетом ухвалює *багаторічну рамкову програму з дослідного та технологічного розвитку*, що [12; 13]:

Рамкові програми реалізуються через *спеціальні програми*, що їх приймає кваліфікована більшість Ради ЄС після консультацій з Європейським Парламентом та Соціально-економічним комітетом (стаття 166 Договору про Європейську Спільноту). Так, Сьома рамкова програма (2007-2013 рр.) і програма «Горизонт» (2014-2020 рр.) враховують пріоритетні напрями діяльності, закріплені за дослідницькою діяльністю та технологічним розвитком Договором про Європейську Спільноту [15; 16].

Спільний дослідний центр (СДЦ) є автономним Генеральним директоратом Комісії й діє як науково-технологічний та довідковий центр ЄС. Найбільші установи СДЦ знаходять-

ся в місті Іспра (Італія), тоді як спеціалізовані інститути перебувають у містах Геель (Бельгія), Петтен (Нідерланди), Карлсруе (Німеччина) та Севілья (Іспанія).4

Завдання СДЦ полягає в наданні наукової та технічної підтримки створенню, розвитку, реалізації й моніторингу політик ЄС з урахуванням потреб споживачів. Діяльність СДЦ спирається на створення інтенсивних мереж із державними та приватними інституціями держав-членів, наприклад, через дослідницькі мережі, спільні проекти чи обмін персоналом.

Двома *критеріями визначення напрямів діяльності СДЦ* є:

– зв'язок із політиками Спільноти;

– відповідність принципові субсидіарності, яка передбачає, що дослідна діяльність СДЦ має провадитись у сферах, де необхідна участь Спільноти.

СДЦ впроваджує дві дослідницькі програми: одну – для ЄС, іншу – для Європейської Спільноти з атомної енергії (Євратом).

Низка наукових установ допомагають Єврокомісії визначати й реалізовувати політику Спільноти в галузі досліджень і технологічного розвитку, а саме:

– *Комітет з наукових та технологічних досліджень (CREST);*

– *Європейська група з етичних питань у науці та нових технологіях (EGE);*

– *Європейські наукові мережі.*

Координування європейської науково-дослідної діяльності відбувається також і на вищому рівні, ніж рівень ЄС. Справді, спеціальні дослідницькі програми Спільноти відкриті для участі держав-членів Європейської асоціації Вільної торгівлі (ЄАВТ) (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн) і держав Центральної та Східної Європи, а також нових незалежних держав колишнього Радянського Союзу.

Спеціальна програма в контексті п'ятої, шостої, сьомої рамкових програм і програми Горизонт до 2020 р. спрямована на утвердження міжнародної ролі дослідної діяльності Спільноти. Основними завданнями цієї програми є:

– заохочення наукової та технологічної співпраці на міжнародному рівні;

– зміцнення можливостей ЄС у галузі науки й техніки;

– надання загальної підтримки науковому вдосконаленню в контексті ширших міжнародних рамок;

– сприяння реалізації зовнішньої політики ЄС, особливо з огляду на можливість вступу нових держав до ЄС.

У 2010 р. було прийнято ***Стратегію розвитку ЄС «Європа 2020»***, в якій першим пріоритетом було вказано «*Розумне зростання – економіка, що ґрунтується на знаннях та інноваціях*» [17].

Розумне зростання означає посилення ролі знань та інновацій як ключових факторів для нашого майбутнього зростання. Це вимагає підвищення якості нашої освіти, покращення результатів дослідницької роботи, заохочення передачі знань та інновацій у рамках Союзу, максимально використовуючи інформаційні та комунікаційні технології та забезпечуючи перетворення інноваційних ідей у нові продукти та послуги, що сприятиме зростанню, створенню якісних робочих місць та вирішенню європейських і світових соціальних проблем. Але щоб досягти успіху, ці зусилля необхідно підкріпити відповідною підприємницькою діяльністю та фінансовими ресурсами, а також зосередженням уваги на потребах клієнтів та ринкових можливостях.

Таким чином, Європа повинна буде вжити заходів у таких *сферах*:

– *Інноваційна діяльність*: витрати на науково-дослідну діяльність в Європі становлять менше 2% у порівнянні з 2,6% у США і 3,4% в Японії, в основному через зниження обсягів приватних інвестицій. Слід брати до уваги не лише загальні обсяги витрат на науково-дослідну діяльність, Європі необхідно також зосередити увагу на вплив і структуру витрат на наукові дослідження та покращити умови для приватного сектору науково-дослідної діяльності. Менша частка компаній високих технологій пояснює наполовину пояснює різницю між нашими показниками та показниками США;

– *Освіта, професійна підготовка і безперервне навчання*: чверть усіх учнів мають труднощі в читанні, одна із семи осіб залишає навчання та професійну підготовку. Близько 50% осіб досягають середнього рівня освіти, однак цього зазвичай недостатньо для задоволення потреб ринку праці. Менш ніж одна з трьох осіб у віці 25-34 років мають вищу освіту в порівнянні з 40% у США і більше 50% в Японії. Згідно із шанхайською шкалою лише два європейські університети є одними з 20 найкращих у світі;

– *Цифрове суспільство*: світовий попит на інформаційні та комунікаційні технології оцінюється в 2000 млрд євро, але лише чверть від цієї суми походить від європейських компаній. Європа також відстає в плані високошвидкісного Інтернету, що впливає на її здатність до інновацій, у тому числі в сільських районах, а також поширення знань через Інтернет та інтернет-торгівлі товарами та послугами.

Результатом дій у рамках цього пріоритету буде прискорення інноваційного потенціалу Європи, покращення результатів у сфері освіти, якості і результатів навчальних установ, а також використання економічних і соціальних переваг цифрового суспільства. Ця політика має бути реалізована на регіональному, національному та європейському рівнях.

Розглянемо основні «*провідні ініціативи*» у рамках вказаного пріоритету, а саме:

I. *Провідна ініціатива «Інноваційний Союз»*. Метою цієї ініціативи є перенаправлення науково-дослідної та інноваційної політики на проблеми, що стоять перед нашим суспіль-

ством, такі як зміна клімату, енергоефективність та ефективність використання ресурсів, охорона здоров'я та демографічні зміни. Кожна ланка інноваційного ланцюга – від фундаментальних досліджень до їх комерціалізації – повинна бути посилена.

На рівні ЄС Єврокомісія буде працювати над:

– *завершенням формування Європейського наукового простору*, розробкою програми стратегічних досліджень, яка б фокусувалася на таких проблемах, як енергетична безпека, транспорт, кліматичні зміни та ефективне використання ресурсів, охорона здоров'я та старіння населення, екологічно нешкідливі методи виробництва та управління земельними ресурсами, а також над активізацією спільних програм з державами-членами і регіонами;

– *покращенням рамкових умов для інноваційного бізнесу* (а саме, створенням єдиного патенту ЄС та спеціалізованого патентного суду, модернізацією основ для авторських прав та товарних знаків, покращенням доступу до охорони інтелектуальної власності і прискоренням впровадження стандартів сумісності, розширенням доступу до капіталу та ефективним використанням політики регулювання попиту, наприклад, шляхом проведення тендерів та розумного регулювання);

– *впровадженням «Європейських партнерств в інноваційній сфері» між ЄС та національними рівнями* з метою прискорення розвитку та розміщення технологій, які необхідні для вирішення виявлених проблем. Перше з них буде включати таке: розбудову біоекономіки до 2020 року, «ключові технології, які дозволять сформувати промислове майбутнє Європи» і «технології, що дозволяють людям похилого віку жити незалежно і бути активною частиною суспільства»;

– *зміцненням і подальшою розробкою ролі інструментів ЄС для сприяння інноваціям* (наприклад, структурні фонди, фонд розвитку сільської місцевості, рамкова програма для науково-дослідної діяльності, Програма розвитку інновацій (CIP), Стратегічний план енергетичних технологій (План SET)), зокрема за допомогою більш тісної співпраці з Європейським інвестиційним банком і спрощення адміністративних процедур, що має полегшити доступ до фінансування, зокрема для малих і середніх підприємств, а також для впровадження інноваційних механізмів стимулювання, пов'язаних з ринком вуглецю, зокрема для тих, хто швидше досягає своїх цілей;

– *розвитком партнерських відносин щодо обміну знань і зміцненням зв'язків між освітою, господарською діяльністю, дослідженнями та інноваціями*, зокрема шляхом EIT, а також над сприянням підприємництву шляхом надання підтримки молодим інноваційним підприємствам.

На національному рівні держави-члени повинні:

– *реформувати системи національної (і регіональної) науково-дослідної та інноваційної діяльності* для заохочення високої якості та розумної спеціалізації, зміцнення співпраці між університетами, зв'язків між наукою та господарською діяльністю, реалізації спільних програм і посилення транскордонного співробітництва в областях з доданою вартістю ЄС та адаптації відповідних національних процедур фінансування, а також забезпечення розповсюдження технологій по всій території ЄС;

– *забезпечити достатню кількість фахівців* з природничих, математичних наук та інженерії та зосередити шкільні програми на розвиток творчого потенціалу, інноваційних технологіях та підприємництві;

– *оцінити пріоритетність витрат на знання*, зокрема шляхом використання податкових пільг та інших фінансових інструментів для заохочення більшого обсягу приватних інвестицій у науково-дослідну діяльність.

II. Провідна ініціатива: «Молодь у русі». Мета полягає в тому, щоб покращити досягнуті результати вищої освіти в Європі та зробити її більш привабливою для світової громадськості, а також підвищити загальну якість освіти та професійної підготовки в ЄС на всіх рівнях шляхом комбінування досвіду і рівності, збільшуючи мобільність студентів та стажерів, а також щоб покращити ситуацію щодо працевлаштування молодих людей.

На рівні ЄС Єврокомісія працюватиме над тим, щоб:

– *інтегрувати та посилити програми обміну в ЄС, університетські та дослідницькі програми* (наприклад, Erasmus, Erasmus Mundus, Tempus та Marie Curie), а також створити зв'язок між ними та національними програмами та ресурсами;

– *активізувати програму модернізації вищої освіти* (навчальних програм, управління і фінансування), включаючи порівняння результатів університетів і освітніх результатів у глобальному контексті;

– *дослідити шляхи розвитку підприємництва* через програми обміну для молодих фахівців;

– *сприяти визнанню формального та неформального навчання*;

– *розробити основи забезпечення зайнятості молоді*, що окреслять стратегії, спрямовані на зменшення рівня безробіття серед молоді: це сприятиме, разом з державами-членами і соціальними партнерами, входження молодих людей на ринок праці шляхом навчання на робочих місцях, практики та інших форм одержання досвіду роботи, у тому числі завдяки схемі («Ваша перша робота з EURES»), спрямованій на розширення можливостей для працевлаштування молодих людей шляхом заохочення мобільності в ЄС.

На *національному рівні* держави-члени повинні:

– *забезпечити ефективні інвестиції в систему освіти* та систему професійної підготовки на всіх рівнях (від дошкільного до університетського);

– *підвищити продуктивність у сфері освіти*, приділяючи увагу кожному сегменту (дошкільній, початковій, середній та вищій освіті) у рамках комплексного підходу, що охоплює ключові компетенції, а також спрямовується на скорочення раннього залишання школи;

– *підвищити відкритість та актуальність систем освіти* шляхом створення національних кваліфікаційних рамок і кращої координації навчальних результатів для потреб ринку праці;

– *покращити доступ молодих людей до ринку праці* на основі комплексних заходів, зокрема керівництва, консультації та професійної підготовки.

III. Цифровий порядок денний для Європи (Digital agenda for Europe) – ще одна з семи флагманських ініціатив (*flagship initiatives*) у рамках стратегії «Європа 2020». Містить перелік із 100 конкретних дій і визначає європейську стратегію для розквіту цифрової економіки в 2020 році.

Мета полягає в отриманні сталих економічних та соціальних переваг від цифрового єдиного ринку, заснованого на швидкісному і високошвидкісному Інтернеті та сумісних програмах, що дозволяють широкий доступ до Інтернету для всіх до 2013 року, доступ для всіх до високошвидкісного Інтернету (не менше 30 Мбіт/с) до 2020 року та підписання не менше 50% європейських сімей на підключення до інтернету швидкістю більшою за 100 Мбіт/с.

На рівні ЄС Єврокомісія працюватиме над тим, щоб:

– *забезпечити надійну правову основу, яка заохочує інвестиції* у відкриту конкурентоспроможну інфраструктуру високошвидкісного Інтернету та супутні послуги;

– *розробити ефективну спектральну політику*;

– *полегшити використання структурних фондів ЄС* для досягнення цілей цієї програми;

– *створити насправді єдиний ринок онлайнового контенту та послуг* з високим рівнем довіри, збалансованою нормативно-правовою базою, з чітким режимом дотримання прав людини;

– *реформувати фінансування наукових досліджень та інновацій* і збільшити фінансову підтримку в сфері інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення технологічної міцності Європи за ключовими стратегічними напрямами та створити умови для того, щоб малі та середні підприємства, що розвиваються, зайняли ключові позиції на ринках, що розвиваються, а також сприяти інновації інформаційно-комунікаційних технологій у всіх економічних секторах;

– *сприяти доступу в Інтернет і використанню Інтернету всіма європейськими громадянами*, а зокрема шляхом дій, які сприятимуть грамотності в області цифрових технологій і доступності інтернету.

На *національному рівні* держави-члени повинні:

– *розробити оперативні стратегії для доступу до високошвидкісного інтернету*;

– *створити правову основу для координації державної діяльності* зі скорочення витрат на розвиток мережі;

– *заохочувати використання сучасних, доступних інтернет-послуг* (таких, як електронний уряд, електронний портал щодо охорони здоров'я, «інтелектуальний дім», цифрові компетенції, безпека).

Порядок денний у свою чергу містить *сім стовпів* (7 pillars):

– для створення *єдиного цифрового ринку* – зняття бар'єрів і створення єдиних правил для вільного поширення онлайн-послуг та розваг за межі національних кордонів, створення єдиного просору онлайн-платежів, розвитку бізнесу завантаження музики, захисту споживачів ЄС у кіберпросторі;

– для розвитку *інтероперабельності* (експлуатаційної сумісності) *і стандарті* – покращення нормативних процедур та підвищення сумісності для досягнення безперешкодної взаємодії численних ІТ-пристроїв і застосунків, сховищ даних і послуг;

– для розвитку *довіри і безпеки* користувачів онлайн-транзакцій – зменшення загроз від шкідливого програмне забезпечення, скоординована європейська відповідь на кібер-атаки, посилені правила щодо захисту персональних даних;

– для розвитку *дуже швидкого інтернету* – для телебачення високої чіткості та відеоконференцій, досягнення швидкостей 30 Мбіт/с для всіх користувачів і 100 Мбіт/с, принаймні для 50% користувачів інтернету до 2020 року, стимулювання інвестицій і прийняття комплексного плану радіочастотного спектру;

– для розвитку *наукових досліджень та інновацій*;

– для підвищення *електронних навичок* – наразі понад 50% європейців використовують інтернет щодня – але 30% не використовували його ніколи;

– для *використання ІКТ для вирішення соціальних проблем* – для скорочення споживання енергії, підтримки життя старіючих громадян, революціонізації медичних послуг, підвищення якості державних послуг, оцифрування культурної спадщини Європи для забезпечення онлайнового доступу для всіх.

Висновки.

1. Зміцнюючи інноваційну здатність європейської промислової системи і стимулюючи появу підприємств та послуг, заснованих на нових технологіях та ринкових можливостях, європейська дослідна діяльність і технологіч-

ний розвиток допомагають державам ЄС долати основні виклики суспільства;

2. Лише скоординована дослідна діяльність держав-членів може дозволити ЄС відігравати провідну роль у широкопрофільних міжнародних програмах, СПД дозволяє гарантувати, що жоден із важливих секторів не залишиться поза увагою, що вдасться уникнути дублювання зусиль і що людські, матеріальні та фінансові ресурси ЄС буде використано якнайліпше;

3. Багаторічні рамкові програми з дослідного та технологічного розвитку, визначають основні наукові й технологічні цілі ЄС, вказують ключові напрями дослідної діяльності в рамках програми, а також надають можливість різним європейським дослідницьким організаціям ліпше планувати напрями своєї діяльності, надаючи чітку інформацію про спеціальні заходи, які Спільнота планує здійснити;

4. Координацію роботи Єврокомісії з визначення й реалізації політики Спільноти в галузі досліджень і технологічного розвитку здійснюють: Комітет з наукових та технологічних досліджень (CREST); Європейська група з етичних питань у науці та нових технологіях (EGE); Європейські наукові мережі, що створюють єдину наукову систему ЄС;

5. Першим пріоритетом стратегії розвитку ЄС «Європа 2020» визначено «розумне зростання», яке означає посилення ролі знань та інновацій як ключових факторів для майбутнього зростання. Як наслідок, у рамках цього пріоритету виділено такі провідні ініціативи, як «Інноваційний Союз», «Молодь у русі», «Цифровий порядок денний для Європи (Digital agenda for Europe)». Результатом дій у рамках цього пріоритету буде прискорення інноваційного потенціалу Європи, покращення результатів у сфері освіти, якості і результатів навчальних установ, а також використання економічних і соціальних переваг цифрового суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: монографія. В 3 т. [Текст] / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Феникс, 2007.
2. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. Т. 1 [Текст] / В.Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.
3. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія [Текст] / за ред. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.
4. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.
5. Саліхова О.Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія [Текст] / О.Б. Саліхова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624 с.
6. Кизим М.О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія [Текст] / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392с.
7. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П. Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України (Результати першого етапу прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 рр.) [Текст] / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловйов. – К.: Фенікс, 2006. – 208 с.
8. Маліцький Б.А., Попович О.С., Онопрієнко М.В. Обгрунтуваня системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів на основі «форсайтних» досліджень [Текст] / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, М.В. Онопрієнко. – К.: Фенікс, 2008. – 86 с.
9. Матюшенко І.Ю. Співвідношення глобальних проблем людства, пріоритетів науково-технічної діяльності та національних проектів в Україні [Текст] / Бізнес Інформ, 2011. – № 4. – С. 7-11.
10. Кваша Т.К. Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2009 рр.: підсумки 2008-го / Т.К. Кваша, Л.А. Мусіна, Т.В. Писаренко // Світ. – 2009. – № 17-18.
11. Якимчук А.В., Кваша Т.К. Результати виконання І етапу Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2012 рр. / А.В. Якимчук, Т.К. Кваша // Матеріали П'ятої міжнародної науково-практичної конференції 2-3 квітня 2009 р.: Зб. наук. статей. – Львів: ЛвЦНТЕІ, 2009. – С. 70-74.
12. Клинова-Дацюк Г.Д. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі: навч. посіб. [Текст] / Г.Д. Клинова-Дацюк. – Рівне: НУВГП, 2012. – 189 с.
13. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу [Текст] / Н. Мусис // Пер. з англ. – К.: К. І.С., 2005. – 466 с.
14. Правова та інституційна основи Європейського Союзу: підруч. [Текст] / А.І. Грицяк, В.В. Говоруха, В.Ю. Стрельцов. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – 620 с.
15. Сьома Рамкова Програма Європейського Союзу з науково-технологічного розвитку на 2007-2013 рр. (7РП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cordis.europa.eu/fp7/.
16. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ceasc-bw.com/products/gorizont-2020/.
17. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minjust.gov.ua/file/31493.

УДК 339.982

Мельник А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ЇХ НАСЛІДКИ

THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS IN THE UKRAINIAN ECONOMY AND THEIR CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ
Проаналізовано вплив світових криз на стан економіки України з часу набуття незалежності. Виявлено наслідки та проаналізовано шляхи їх подолання. Визначені етапи становлення економіки України у відповідності до світових економічних криз, що відбулись в умовах глобалізації.
Ключові слова: світова економічна криза, глобалізація, світова економіка, інтеграція, економічні трансформації.

АННОТАЦИЯ
Проанализировано влияние мировых кризисов на состояние экономики независимой Украины. Выявлены последствия кризисов и проанализированы пути их преодоления. Определены этапы становления экономики Украины в соответствии с проявлением мировых экономических кризисов в условиях глобализации.
Ключевые слова: мировой экономический кризис, глобализация, мировая экономика, интеграция, экономические трансформации.

ANNOTATION
Analyzed the impact of the global crisis on the economy of independent Ukraine. Revealed the crisis and analyzed ways to overcome them. Defined stages of development of economy of Ukraine in accordance with the onset of the global economic crisis in the context of globalization.
Keywords: global economic crisis, globalization, the world economy, integration, economic transformation.

Постановка проблеми. Перехід України до соціально-орієнтованої економіки зумовив поступові зміни сутності та характеру економічних відносин між суб'єктами господарювання. Внаслідок цього сформувалася нова ринкова система, яка функціонує в мінливому динамічному світі. За час існування України як незалежної країни стан економіки тривалий час характеризувався як кризовий, внаслідок трансформаційних реформувань і становлення ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені В. Будкін, В. Геєць, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, М. Чумаченко, А. Гальчинський та інші досліджують сутність світових економічних криз у розрізі цивілізаційного розвитку світу та відзначали не лише негативні, але і ряд позитивних наслідків світових криз, для окремих економічних систем світу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значний доробок вітчизняних вчених щодо вивчення кризового стану, не виявленні закономірності впливу світових економічних криз на становлення економіки України.

Метою статті є визначення сфер і форм прояву, передумов розповсюдження, наслідків, інструментів подолання негативного впливу світових економічних криз на становлення вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гіпотетично нинішній кризовий стан України можна назвати феноменальним. По-перше, його витоки визначаються нашою історією. Так, тривале поневіряння українського народу та відсутність стабільної державності призвели до відсутності національного патріотизму, формування комплексу «національної меншовартості» та звички жити в кризових умовах (час постійних трансформацій – соціально-економічних, політичних та інших змін). Феномен вітчизняних кризових явищ не має прямого історичного аналога, але як невід'ємна складова розвитку – він не є винятком, а лише різновидом.

Постійні кризові прояви свідчать про помилки реформування та необхідність подальших трансформацій вітчизняної економічної системи. У зв'язку з цим нами було проаналізовано етапність накладання кризових явищ на розвиток економіки країни.

За часів незалежності України економіка тривалий час перебувала в стані кризи, тому ми робимо спробу виокремити етапи найбільш характерних проявів криз в економіці України з виділенням характерних рис та наслідків їх подолання (табл. 1):

1-й етап – революційних перетворень економічної системи (1991-1995 роки);

2-й етап – реформування економічної системи (1996-2000 роки);

3-й етап – гетерогенного зростання економіки (2001-2008 роки);

4-й етап – економічного спаду (2009- донині).

Перший етап – революційних перетворень економічної системи (1991-1995 роки), співпав з формуванням Україною власної державності та одночасним переходом від адміністративно-командної економіки до ринкової. У цей період виявилася, на наш погляд, цивілізаційна криза командно-адміністративної економіки (соціалістичної системи), яка вичерпала свою ефективність у межах СРСР.

В Україні за роки адміністративно-командної економіки була сформована промислова

Таблиця 1

Кризові прояви в економіці України

Етапи становлення економіки України	Види криз в економіці України	Світові економічні кризи	Характер впливу світових економічних криз	Наслідки перебігу світових економічних криз для України
Революційних перетворень економічної системи (1991-1995 роки)	Цивілізаційна криза соціалістичної системи; структурна; політична; технологічна; соціальна; економічна	Криза СРСР (1990-1991 р.) Мексиканська і Бразильська кризи (1993-1996 р.)	Негативний Нейтральний	Стопор економіки, падіння виробництва, дефіцит товарів, інфляція, розпад грошово-кредитної системи, падіння доходів населення, безробіття
Реформування економічної системи (1996-2000 роки)	Економічна; політична; демографічна; технологічна; соціальна; міжнародна	Азіатська і Російська кризи (1997-1999 р.)	Негативний	Девальвація гривні, інфляція, кон'юнктурні зміни на ринку
Гетерогенного зростання економіки (2001-2008 роки)	Економічна; політична; соціальна; міжнародна; технологічна;	Криза у США (2008 р.)	Негативний	Нестабільність банківської системи, дефіцит фінансових ресурсів, відтік іноземного капіталу, зупинка іпотечного ринку, девальвація гривні, спад виробництва і реалізації експортної продукції
Економічного спаду (2009- донині)	Економічна; політична; соціальна; міжнародна; технологічна			

структура господарства, де домінували були видобувні галузі і військово-промисловий комплекс з високим рівнем наукомісткої продукції, розвинутою електронікою і точним машинобудуванням. Із другої половини 80-х років структура господарства втратила прогресивну спрямованість технологічного розвитку, більшість виробництв потребували технологічного оновлення. Криза адміністративно-командної економіки була зумовлена неефективністю промислової економіки та вичерпанням екстенсивних шляхів економічного зростання. Незначна частка соціальної складової господарства країни призвела до дефіциту товарів народного споживання, продуктів харчування.

Кризу СРСР відомий український економіст С. Мочерний охарактеризував як глибокий розлад економічної системи і руйнівну форму вирішення суперечностей адміністративно-командної економіки. Вона призвела до глибокого розладу і руйнації продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму [1, с. 188].

Нами визначенні такі сфери і форми прояву кризи СРСР 1990-1991 роки: політична – формування законодавчих, виконавчих органів управління, судової системи, становлення державності, часта зміна урядів; соціальна – відсутність механізмів адаптації населення до нових умов та інформаційної підтримки реформ в державі; технологічна – застарілі, матеріало- й енергомісткі технології виробництва; економічна – відсутність сприятливих умов господарювання, зниження ефективності виробництва, падіння підприємницької активності.

До внутрішніх передумов розповсюдження відносимо: суперечності між потенціалом систем і методами господарювання призводять до кризових явищ; значна частина в структурі народного господарства України оборонної промисловості (70 % машинобудування працювало на військово-промисловий комплекс, який виявився незатребуваним після розірвання зв'язків між країнам СНД); низька самозабезпеченість України енергоносіями (нафтою на 10%, газом – на 12%); відсталі, порівняно із західними країнами, технології виробництва товарів народного споживання. Знос промислового обладнання в 2000 р. оцінювався в 60%, а у сільському господарстві – у 90%. Енергоємність вітчизняної продукції в 10-20 разів вища за західну;

Криза була всеохоплючею і проявлялась одночасно в усіх сферах господарювання без будь-яких обмежень. Обмеженнями мали стати трансформаційні реформи, але їх запізніле прийняття та введення, лише погіршувало ситуацію в країні.

Наслідки для України були такими: розшарування суспільства і зниження доходів більшості населення; зниження соціальної й політичної активності населення; поширення монополізму виробників; руйнування грошово-фінансових відносин; знецінення карбованця

внаслідок інфляції попиту; спад виробництва, глибина якого визначається масштабами накопичених диспропорцій у структурі економіки; зниження обсягів заощаджень та інвестиційної активності, які стають невигідними при високій інфляції; обмежений попит внутрішнього ринку внаслідок зменшення купівельної спроможності населення; поширення бартерних операцій.

Інструменти подолання кризи були неефективними, оскільки застосовувався досвід інших постсоціалістичних країн без урахування вітчизняних особливостей; уряд сконцентрував свою увагу на наповненні бюджету, а не стимулювання підприємницької активності.

Прорахунки влади на першому етапі реформування економіки зумовили поглиблення кризових явищ.

Упродовж цього періоду становлення економіки України у світовій економіці проявилися Мексиканська і Латиноамериканська (Бразилія, Аргентина) кризи.

Вони не проявилися в економіці України, не дивлячись на наявність внутрішніх передумов розповсюдження: лібералізація цін за низьких якості і конкурентоспроможності; застарілі технології виробництва (енергомісткі, матеріаломісткі, трудомісткі); високий рівень монополізму; нестабільність політичної ситуації; невдалі економічні реформи; відсутність досвіду роботи в ринкових умовах.

Другий етап – реформування економічної системи (1996-2000 роки). За результатами революційних перетворень ряд галузей господарського комплексу Україні знаходилися на межі зникнення, а саме: легка промисловість, виробництво будівельних матеріалів, деревообробна і целюлозно-паперова, машинобудівна, хімічна і нафтохімічна галузі. Ситуація потребувала невідкладних змін у політиці держави. Тому на вказаному етапі було здійснено ряд важливих реформ загальнодержавного значення: приватизаційна, грошова, лібералізації цін, конституційна, аграрна, інституційна.

На цей період припадає проведення масової приватизації в Україні, яка мала ряд негативних наслідків через: невдалу сертифікатну приватизацію, відсутність антимонопольного законодавства, стратегічних державних прорахунків, низький рівень інформатизації суспільства. Відбувся перелом у реформуванні відносин власності. Набрав силу активний і незворотний процес розширення корпоративного та приватного секторів економіки. Станом на 1 січня 1999 р. форму власності змінили 61,8 тис. підприємств, у тому числі за період з 1994 по 1999 р. – 50,3 тис. На початок 2001 р. понад 70% загального обсягу промислової продукції вироблялося на недержавних підприємствах [2]. Проведена приватизація сприяла задоволенню інтересів корпоративних інвесторів, а не держави і суспільства. У 1995 році з метою стабілізації фінансової системи за підтримки МВФ було проведено грошову реформу і введено в обіг національну грошову одиницю – гривню, у співвідношенні 1 гривня : 10 000 карбованців. Жорстка монетарна політика МВФ (1995 р.) в Україні спочатку сприяла стабілізації грошової одиниці, однак ця тенденція не була закріплена структурною перебудовою економіки, інституційними та адміністративними реформами. На вимогу МВФ в Україні були лібералізовані ціни, що призвело до ринкових диспропорцій останніх, внаслідок наявності на ринку великої кількості природних монополістів, накопичення соціальних проблем (зросла заборгованість населення по комунальних платежах, знизився рівень купівельної спроможності населення). Реалізація нового курсу дала змогу створити ринковий механізм ціноутворення, здійснити складний і болісний перехід до світових цін, запровадити ліберальний режим зовнішньої торгівлі, забезпечити товарну насиченість ринку та подолати хронічний дефіцит національної економіки. У 1996 році була прийнята конституція України, яка визначала основні засади державності. Значні зміни відбулися в аграрному секторі, де була проведена: земельна реформа – земля передана у власність; інтенсифікація аграрного виробництва. Завдяки інституційній реформі було сформовано основні атрибути національної економіки – фінансову, податкову, митну, банківську та інші системи, що в сукупності визначають основну економічну інфраструктуру державності.

Як результат проведених реформ, у 1999 році економіка України відновила позитивну динаміку і ВВП вперше за останні 10 років зросло на 6%. Підвищилися основні показники, що характеризують сферу виробництва: промисловість – на 12,9%, сільське господарство – 7,6%, інвестиції – на 11,2%.

Певні зрушення відбулися й у зовнішній торгівлі – з 1994 по 1998 рік експорт товарів та послуг зріс більш як у 1,2 рази і досягнув майже 32% ВВП. Якщо різниця між імпортом і експортом у 1996 році становила близько 4 млрд дол. США, то в 1999 році їхні обсяги вирівнялися. Протягом 2000 року Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції із 187 країнами світу (у 1998 році – з 164 країнами). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за результатами 2000 року становило 648,1 млн дол. США [3]).

Проведення зазначених реформ було ускладнено перебігом економічних криз у країнах Південно-Східної Азії та Росії, які мали світові масштаби.

Дані кризи мали такі сфери і форми прояву: валютній – девальвація національної валюти; бюджетній – зростання дефіциту бюджету; борговій – зростання внутрішнього і зовнішнього державного боргу; банківській – падіння рівня дохідності, скорочення активів, жорсткі вимоги НБУ.

В Україні склались такі внутрішні передумови розповсюдження негативного впливу криз:

нестійкість банківської системи, як наслідок швидкого нарощування комерційних банків в Україні в 90-х роках, низький рівень банківських фахівців та управлінців, поступове застосування жорсткіших стандартів кредитування, кредитування інсайдерів і спекулятивних операцій; низький рівень бюджетних доходів внаслідок спаду виробництва та надмірні державні витрати порівняно з розмірами ВВП (38% у 1994-1997 роках) та державним інвестуванням (менше 2% у 1997 році) [4], які стали поштовхом до високої інфляції; фінансування дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх і зовнішніх запозичень (у 1997 році за рахунок ОВДП фінансувалося 71% дефіциту бюджету [4]); нагромадження державного боргу, зростання заборгованості як внутрішньої (12,9 млрд грн або 6,45 млрд дол. США) наприкінці 1997 року), так і зовнішньої (17,8 млрд грн або 8,9млрд дол. США)) [4]; низький рівень валютних резервів.

Існуючі бар'єри розповсюдження кризи: несформований ринок корпоративних цінних паперів; низький рівень іноземних інвестицій.

Наслідки для України: відтік іноземного капіталу, вкладеного в держоблігації; девальвація національної грошової одиниці; подальший економічний спад (скорочення реального ВВП на 1,5%); зростання рівня інфляції до 20%; скорочення реальних доходів населення на 2,5% [4]; жорсткі заходи НБУ, спрямовані на збереження стабільності на фінансовому ринку, спровокували повний параліч банківської системи; скоротилася кількість українських банків (на початку 1999 року із зареєстрованих 214 банків реально функціонувало лише 176 (82,2%), причому 54 з них віднесено до категорії проблемних [4].

Незважаючи на ряд негативних наслідків, вплив валютних криз на економіку України був опосередкований, оскільки ринок корпоративних цінних паперів на той час був майже відсутній, обсяги торгівлі з країнами Південно-Східної Азії та іноземних інвестицій (прямих і портфельних) були незначними.

Застосовувались такі інструменти подолання прояву криз: політика «дорогих грошей», а саме: збільшення норми резервування від 11% до 15% (зобов'язання банків щоденно виконувати цей норматив), ставки рефінансування від 16% у вересні-жовтні 1997 року до 44% у лютому 1998 року та 82% у липні 1998 р. [5]; збільшення прибутковості короткострокових облігацій (до 50% у 1997 році); валютні інтервенції НБУ; розширення валютного коридору; встановлення біржової монополії на купівлю-продаж іноземної валюти та введення жорсткого контролю за купівлею-продажем валют на УМВБ (до заяви на купівлю валюти треба було додавати зовнішньоекономічний контракт, вантажно-митну декларацію та довідку ДПА про відсутність заборгованості перед бюджетом); реструктуризація усіх боргів з ОВДП банкам у конверсійні облігації.

Третій етап – гетерогенного зростання економіки (2001-2008 роки).

Лише на межі XX і XXI століть вдалося стабілізувати економіку й навіть досягти невеликого її зростання. До позитивних тенденцій цього періоду слід віднести: погашення заборгованості бюджетникам та з соціальних виплат, активізацію інвестиційної і кредитної діяльності, зростання експортного потенціалу національної економіки (експорт склав 60% від ВВП), зменшення зовнішнього боргу, зміцнення бюджетної дисципліни, зростання реальних доходів населення, стабільність національної грошової одиниці, зниження рівня безробіття до 6,5% на початок 2008 року, зниження рівня абсолютної бідності від 70,6% у 2000-му до 12,6% у 2008 році. Рівень добробуту населення зріс у два рази, а у світовому рейтингу ВВП на душу населення Україна перемістилася з 109-го на 95-е місце.

Відбулося зростання основних економічних показників, зокрема за 2001 рік порівняно з попереднім роком: обсяг валового продукту зріс на 9,1%; промислового виробництва – на 14,2%; сільськогосподарського – на 9,9%.

У цей період набули розвитку такі сектори економіки, як оптова та роздрібна торгівлі, телекомінукації, професійних і фінансових послуг, міжнародного і національного туризму, біржова торгівля, будівництво, сільське господарству, сільськогосподарське машинобудування та інші.

Керівництво країни обрало курс на: посилення соціальної спрямованості реформ; реорганізацію податкової системи і зменшення податкового навантаження на суб'єктів підприємництва; підтримку й захист вітчизняних товаровиробників; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; підтримки інноваційної моделі розвитку промисловості і сільського господарства, розробку програми модернізації паливно-енергетичного комплексу.

Збільшився рівень інтеграції України у світове господарство, зросли обсяги експортно-імпортних операцій, прямих та портфельних інвестицій, трансферу передових технологій виробництва та управління. З 2000 року відбулося різке нарощення експортно-імпортних операцій, при цьому лідируючі позиції належать товарам, динаміка послуг є незначною і за досліджуваний період не змінилася.

Так, падіння цін на експортну продукцію зменшує доходи вітчизняних товаровиробників чорної металургії, на які припадає 40% експорту, а коливання цін на імпортну продукцію дестабілізує цінову кон'юнктуру на внутрішньому споживчому і енергетичному ринках. Така ситуація створює небезпеку для вітчизняної економіки, оскільки високий рівень її відкритості є наслідком безсистемної торгівлі на фоні глибокої кризи. Будь-яке небажане коливання кон'юнктури світових товарних ринків може призвести до втрат українських виробників.

Для запобігання негативних впливів на національну економіку слід диверсифікувати структуру експорту і мінімізувати обсяги імпорту.

Позитивна ситуація на світових ринках для розвитку економіки України в другій половині 2008 року була зневільована перебігом світової економічної кризи, яка розгорнулась у США.

Криза в США 2008 року проявилась у таких сферах: фінансова – валютною кризою внаслідок девальвації національної валюти; бюджетною в результаті скорочення доходів бюджету і зростання дефіциту; борговою в нарощуванні зовнішнього державного боргу; банківською – банкрутство банків, втрата платоспроможності, кризою ліквідності в різкому падінні вартості активів; торгова – кризою попиту, яка проявилася через спад обсягів продажу експортної продукції вітчизняних підприємств на світових ринках, кон'юнктурною – падіння цін, підвищення рівня світової конкуренції; виробнича – криза виробництва зумовила скорочення обсягів виробництва та виділення якісних властивостей продукції, що підвищують її конкурентоспроможність.

Внутрішні передумови розповсюдження в Україні мали місце, а саме: політична нестабільність протягом останніх років; прискорене підвищенні цін у 2008 році, внаслідок збільшення обсягів соціальних виплат та зростання вартості енергоресурсів; необґрунтована ревальвація гривні в травні 2008 року, яка завдала значних збитків українським експортерам, сприяла здешевленню імпортних товарів, унаслідок чого постраждали українські товаровиробники; залежність від зовнішніх ринків, оскільки частка експорту становить 50% ВВП; значні обсяги зовнішніх позик (приватних і державних) для фінансування внутрішнього споживання та інвестицій; залежність фондового ринку від коштів нерезидентів; дефіцит ліквідності в банківській системі; різке скорочення кредитування і підвищення кредитних вимог; імпортозалежність та підвищення споживчого попиту на імпортні товари.

Визначені такі наслідки перебігу даної світової кризи для України: скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій; зменшення рівня споживання українським населенням; зниження темпів нарощення фінансових операцій; зниження ділової активності суспільства; скорочення обсягу виробництва кредитно залежними підприємствами; спад промислового виробництва в машинобудуванні – мінус 52,2%, металургії – мінус 39%, в іншій неметалургійній продукції – мінус 44,7%, хімічній та нафтохімічній промисловості – мінус 31,9%, транспорті – мінус 30%, будівництві – мінус 53,6% до обсягу 2008 року; зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняної промисловості; скорочення обсягів іпотечного кредитування та заморожування будівництва.

Для подолання і мінімізації негативного впливу застосовувались такі інструменти урядом України, як: моніторинг фінансової діяльності банків; встановлення заборони на дострокову виплату юридичним та фізичним особам коштів за депозитними договорами [6]; уведення банківських обмежень на завчасне вилучення депозитів та операції з купівлі-продажу іноземної валюти;

рефінансування та націоналізація проблемних банків; цільове рефінансування банків для кредитування: завершення будівництва визначених за результатами інвентаризації багатоквартирних жилих будинків з готовністю понад 50%; інфраструктурних проектів у сфері енергетики, транспорту, зв'язку, а також пов'язаних із проведенням в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу.

Четвертий етап – економічного спаду (з 2009 року – донині).

Світова економічна криза 2008 року болісно зачепила майже всі галузі економіки України, тисячі компаній і мільйони громадян. Вона загострила результати бездіяльності останніх років. У другій половині 2008 року почався різкий спад промислового виробництва, будівництва, прискорилася інфляція, різко змінився курс національної валюти, що викликало паніку серед населення, яке почало масово забирати з банків свої заощадження. Аналогічні процеси продовжувалися і в першій половині 2009 року, що визначило загальне падіння ВВП у розмірі 15% (промислового виробництва – на рівні 21,9%, зокрема знизились обсяги виробництва в машинобудуванні – на 52,2%, металургії – на 39%, іншій металургійній продукції – на 44,7%, хімічної та нафтохімічної промисловості – на 31,9%, транспорту – на 30%, будівництва – на 53,6% до обсягу 2008 р.).

На зазначеному етапі за результатами наслідків світової економічної кризи 2008 року в економіці України проявилися негативні процеси, а саме: скорочення обсягів виробництва, зниження інвестиційної активності. Втрати української економіки зумовлені неефективною структурою останньої і високим рівнем залежності від кон'юнктури на світових ринках, низьким рівнем конкурентоспроможності технологічно відсталих підприємств. На цьому етапі українські товари втратили більшість світових ринків.

За наслідками кризи 2008 року відбувся різкий спад як експортних так і імпортних операцій. Таке різке коливання зумовлено кількісними й якісними зміна попиту на світовому ринку. Воно негативно вплинуло на економіку, оскільки впали доходи експортно-орієнтованих підприємств, які є основними платниками податків і роботодавцями у великих промислових регіонах. Інші види економічної діяльності, орієнтовані на внутрішній ринок, позитивно впливали на динаміку ВВП. Але проблема полягає в тому, що власне виробництво забезпечує лише дві третини товарних ресурсів країни, а решта

Таблиця 2

Висновки щодо впливу світових економічних криз на становлення економіки України

Кризи в економіці	Висновки за результатами впливу світових економічних криз на економіку України
Криза СРСР	1. Неврахування наукового потенціалу і неефективне управління державними підприємствами та індустріальними гігантами призвело до руйнування економічного потенціалу. 2. Збільшення державного апарату управління викликало перенавантаження державного бюджету та деформації економічної структури. 3. Відсутність законодавчого та інституціонального забезпечення, регламентації економічної діяльності призвели до «тінізації» економіки. 4. Відсутність сприятливого інвестиційного клімату стримувало технологічне оновлення промисловості і сільського господарства. 5. Порушення економічних зв'язків між країнами колишнього СРСР визначило необхідність диверсифікації та переорієнтації діяльності вітчизняних підприємств. 6. Ігнорування інтересів українського народу спричинило глибоку соціальну кризу.
Латиноамериканська (Мексики, Бразилії, Аргентини) криза	1. Низький рівень інтеграції і закритість економіки, відсутність тісних міжнародних взаємозв'язків убезпечило економіку України від негативного впливу перебігу цієї світової економічної кризи. Зростання рівня інтеграції країни у світовий простір призводить до збільшення ймовірності виникнення і поширення негативного впливу світових економічних криз.
Криза в країнах Південно-Східної Азії та Росії	1. Випуск високоприбуткових короткострокових облігацій не є ефективним засобом покриття дефіциту державного бюджету. 2. Високий рівень співвідношення короткотермінового боргу до валютних резервів підвищує ймовірність прояву фінансових криз. 3. Незавершеність реформ та лібералізація фінансових ринків підвищують чутливість економіки до нестабільності на світових фінансових ринках.
Криза в США 2008 року	1. Існує гостра необхідність посилення вимог банків до приватних і корпоративних позичальників. Розробка системи моніторингу частки високо ризикованих інвестицій у кредитному портфелі вітчизняних банків. Низький технологічний рівень виробництва на вітчизняних підприємства унеможливлює конкурентоспроможність на світових ринках.

завозила з-за кордону за рахунок зовнішніх джерел і позик. На цьому етапі, за відсутності структурних реформ, відзначена стагнація вітчизняної економіки.

Висновки. Підсумовуючи результати аналізу в таблиці 2 ми звели висновки щодо впливу світових економічних криз на становлення економіки України.

Сучасний стан економіки України супроводжується гострою загальноекономічною кризою. При таких соціально-економічних умовах неможливо досягти відповідного рівня ефективності виробництва, отримати максимальний прибуток, бути лідером у жорсткій конкурентній боротьбі.

В умовах, коли джерела швидкого зростання до кризових років вичерпано, єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки. Досягнення стабільного стану економіки вимагає розробки дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність продукції на світових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
2. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
4. Циганов С.А. Кризова ситуація у банківській сфері: причини і шляхи подолання / С.А. Циганов // Фінанси України. – 1999. – № 7.– С. 82-86.
5. Волинський Г. Фінансово-валютна криза в країнах Південно-Східної Азії та її вплив на економіку Росії і України / Г. Волинський // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 76.
6. Шабельникова Є. Фіногеева В. Влив фінансової кризи на банківську систему України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_1_2011_11_15_16/vpliv_finansovoji_krizi_na_bankivsku_sistemu_ukrajini/3-1-0-22.

УДК: 338.48

Мешко Н.П.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Фалько Є.А.
асистент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

DEVELOPMENT OF TOURISM BUSINESS IN THE CONTEXT OF INFORMATIZATION OF THE WORLD ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано тенденції розвитку глобального ринку туристичних послуг, виокремлено п'ять мега-регіонів ринку та їх характерні ознаки. Виявлено структурні зміни на глобальному ринку туристичних послуг за регіональною ознакою, за видом транспорту міжнародних трансферів туристів. Доведено, що використання інформаційних ресурсів Інтернету збільшує доходи суб'єктів туристичного бізнесу від продажу турів, бронювання авіаквитків тощо. Обґрунтовано, що інформатизація суспільства є важливою передумовою створення інноваційних бізнес-моделей у туристичній сфері.

Ключові слова: глобальний ринок, структурні зміни, мега-регіони, IT-технології, інвестиції, бізнес-модель.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы тенденции развития глобального рынка туристических услуг, выделены пять мега-регионов рынка и их характерные признаки. Выявлены структурные изменения на глобальном рынке туристических услуг по региональному признаку, по виду транспорта международных трансферов туристов. Доказано, что использование информационных ресурсов Интернета увеличивает доходы субъектов туристического бизнеса от продажи туров, бронирования авиабилетов и др. Обосновано, что информатизация общества является важной предпосылкой создания инновационных бизнес-моделей в туристической сфере.

Ключевые слова: глобальный рынок, структурные изменения, мега-регионы, ИТ-технологии, инвестиции, бизнес-модель.

ANNOTATION

Analyzed trends in the development of the global market of tourist services, identified five mega- regional market and their characteristic features. The structural changes in the global market of tourist services on a regional basis, by mode of transport international transfers of tourists. It is proved that the use of Internet information resources increases the income of tourist business from the sale of tours, booking airline tickets and other. It is proved that the informatization of society is an important prerequisite for the creation of innovative business models in the tourism sector.

Keywords: global market, structural changes, mega regions, IT technologies, investments, business model.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку світової економіки притаманне посилення значення туристичного бізнесу, який сприяє економічному розвитку країн, покращує якість життя населення, забезпечує високі прибутки і зайнятість персоналу, є важливим важелем вирівнювання міжрегіональних економічних відмінностей. Масовість розвитку туризму дозволяє мільйонам людей розширяти знання в сфері країнознавства, особливостей культурного, історичного, індустріального розвиту інших народів.

Сьогодні туристичний бізнес базується на широкому використанні досягнень інформаційного суспільства і є найбільшим реципієнтом міжнародних інвестицій, однією з самих прибуткових сфер світової економіки, на міжнародному ринку праці зростає попит на фахівців у цю сферу. Наукове підґрунтя визначення вектора розвитку туристичного бізнесу повинно базуватися на системному підході до виявлення чинників, що забезпечують взаємоузгодження їх дії із зовнішнім та внутрішнім середовищем.

Постановка та вирішення цих завдань вимагає відповідного інструментарію, завдяки якому буде забезпечено дослідження туристичного бізнесу не тільки як відкритої системи, але і аналіз його складу, структури, процесів організації обміну з іншими суб'єктами глобального ринку послуг.

Це визначає актуальність проведення досліджень, що дасть змогу адекватно визначити зміни, які відбуваються в сучасному розвитку туристичного бізнесу як частини відтворювального процесу, і підводить до наукового вирішення питань, пов'язаних з підвищенням ефективності цього реального сектору економіки та обумовлює розширення діапазону наукових проблем, що включають розробку теоретико-концептуальних основ дослідження розвитку його в контексті інформатизації суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з постановкою цієї наукової проблеми слід зазначити, що існує велика кількість ґрунтовних досліджень, присвячених базовим теоретичним, методологічним, методичним й практичним аспектам розвитку туристичного бізнесу. Багатоваріантні підходи до вирішення різних проблем у туризмі представлено в наукових працях В. Азара, М. Біржакова, Д. Боуена, Ю. Вєдєніна, Н. Восколовича, В. Гуляєва, І. Зоріна, М. Кабушкіна, В. Квартальнова, А. Маза-

ракі, Д. Мейкенза, С. Мельниченко Г. Папіряна, В. Преображенського, В. Сеніна, Т. Сокол, Т. Ткаченко, Г. Харріса, А. Чудновського, Л. Шульгіної та ін.

Особливості економічної системи країни визначають комплекс найважливіших чинників розміщення послуг, а географічні ознаки «слугують основою для аналізу просторової структури послуг з урахуванням їх функціональних особливостей», до таких висновків прийшла М. Мальська досліджуючи концепції формування просторової структури сфери послуг [1, с. 288].

В останні два десятиліття на світовому ринку послуг збільшилася частка туризму в експорті послуг, що обумовлено, на думку Н.А. Вороніної [2], зростанням доходів населення, вдосконаленням засобів транспорту, розвитком інфраструктури туризму. Також формується нова модель функціонування багатьох видів послуг на основі інформаційних технологій і комп'ютерної техніки, що призводить до істотної зміни змісту їх продукту. Крім того, розвитку нових видів послуг сприяє їх здешевлення і розширення доступу до домашніх господарств у результаті комп'ютеризації.

З одного боку, розвиток науки і техніки, механізація та автоматизація виробництва зумовлюють зростання попиту на туристичні послуги як засобу відновлення фізичних сил, тобто сприяють розвитку потреби в туризмі, як обов'язковому елементі відновлення працездатності, а, з іншого, – досягнення НТП зумовлюють поліпшення ефективності діяльності туристичних підприємств за рахунок підвищення рівня і якості системи управління та розвитку матеріальної бази підприємств туристичної індустрії [3, с. 260].

Останнім часом досить багато публікацій присвячено саме зміні мотивацій подорожей та так званому «новому туризму», який представляється у вигляді моделі, де позиціонуються колишні і нові детермінанти в напрямах: турист (зміна рекреаційних потреб), технологія, управління, продукт та зовнішні умови здійснення туроперейтингу [4, с. 60].

Швидкий розвиток високотехнологічних послуг привів до змін у сфері туристичного бізнесу, які є недостатньо вивчені, оскільки відсутня однозначна для сприйняття оцінка трансформацій у туристичному бізнесі під впливом інтенсифікації і дифузії інформаційних послуг, яка має місце в усіх сферах діяльності суспільства.

Постановка завдання Отже, предметне поле концептуального обґрунтування впливу інформатизації суспільства на розвиток туристичного бізнесу є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення і в гносеологічному, і в практичному аспекті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з критеріїв оцінювання розвитку туристичного бізнесу на глобальному ринку послуг є показник приросту міжнародних туристичних потоків. У щорічному звіті Всесвітньої туристичної організації ООН відзначається, що після досягнення історичного рубіжного значення в 2012 році – один мільярд подорожуючих по світу впродовж одного року, міжнародний туризм продовжував набирати нових обертів і зріс на 5% у 2013 році до рекордних 1087 млн туристів [5] (рис. 1).

Динаміка міжнародних туристичних потоків у період 2003-2013 рр. має стійку позитивну тенденцію (окрім періоду 2009 р., який був пов'язаний з наслідками світової фінансової кризи 2008 р.) – середньорічний приріст міжнародного потоку туристів коливається в межах 4-6 відсотків. Слід зазначити, що такі темпи приросту були досягнуті попри глобальні економічні і геополітичні виклики та виявилися вище прогнозних показників міжнародних експертів.

Рис. 1. Динаміка міжнародних туристичних потоків (абсолютні та відносні показники) в період 2003-2013 рр.

Джерело: складено на основі [5]

Згідно з прогнозами ВТО можна стверджувати, що сектор туризму розвиватиметься й у майбутньому. Основними факторами зростання будуть: збільшення чисельності населення, підвищення рівня життя людей, удосконалення і розширення транспортної системи, збільшення вільного часу людей. У зв'язку з цим кількість міжнародних туристських поїздок за 2000-2020 рр. збільшиться практично в три рази, причому в 2020 р. близько 1,6 млрд туристів відвідають інші країни [6].

Можна констатувати, що є зміни в регіональній структурі міжнародних туристичних

Рис. 2. Динаміка структурних змін на глобальному ринку туристичних послуг за регіональною ознакою у період 2003-2013 рр.

Джерело: складено на основі [10]

потоків і їх поступову переорієнтацію на азійські та тихоокеанські напрями (рис. 2).

Аналіз структури міжнародних туристичних потоків у розрізі мега-регіонів свідчить про зміщення попиту на туристичні послуги в Азії та Океанії (плюс 6,59%), та зменшення туристичних потоків в Європу (мінус 7,1%) і Америку (мінус 1,11). І хоча Європа менше стала приваблювати туристів, проте високий рівень якості європейського туристичного бізнесу є важливою конкурентною перевагою і дозволяє Європі бути лідером серед мега-регіонів глобального ринку з часткою 51,75% міжнародних потоків (табл. 1).

Інновації в туризмі привносять на ринки нові ідеї, послуги і продукти. Інновації означають не тільки пристосування туристичної галузі до мінливого характеру попиту в туризмі шляхом застосування нових маркетингових стратегій, але і зміни в зовнішньому середовищі, які стимулюють появу нових новаторських послуг, продуктів і процесів. Звідси, інновації в туризмі повинні розглядатися як перманентний, глобальний і динамічний процес [7].

Інновації в індустрії туризму головним чином спрямовані на формування нового туристичного продукту і маркетингову діяльність, а також застосування нових методів управління, а особливо – активне використання сучасних інформаційних технологій, що істотно впливає на зниження ціни туристичного продук-

Таблиця 1

Порівняльна структура міжнародних туристичних потоків у 2003 та 2013 рр.

Країна	Туристичні потоки, млн. чол.		Приріст за період, %	Частка у загальному обсягу, %		Приріст частки за період, %
	2003	2013		2003	2013	
Європа	406	563	38,67%	58,76%	51,75%	-7,01%
Азія і Океанія	112	248	121,43%	16,21%	22,79%	6,59%
Америка	115	169	46,96%	16,64%	15,53%	-1,11%
Африка	29	56	93,10%	4,20%	5,15%	0,95%
Ближній Схід	29	52	79,31%	4,20%	4,78%	0,58%
Всього	691	1088	57,45%	100,00%	100,00%	

Таблиця 2

Порівняльна характеристика традиційних та інноваційних туристичних продуктів

Тип туризму	Туристичний продукт	
	Традиційний	Інноваційний
Рекреаційний	Пасивне рекреаційне перебування	Активне рекреаційне перебування
Пізнавальний	Фіксація об'єктів (музеїв, замків, національних парків та ін.)	Промислова археологія; Знайомство з культурною спадщиною
Спеціалізований	Піші походи, лижі, кінні виїзди, велотреки	Новомодні види спорту (гольф, гірський велосипед, сноуборд, віндсерфінг, дайвінг); Екстремальні види спорту (водні лижі, сплав по гірських річках, стрибки на канаті, спелеологія)
Розваги і відпочинок	Фольклорні заходи; кінофестивалі	Тематичні парки; казино; торговельні центри; дискотеки;
Бізнес	Конференції, семінари, конгреси; участь у виставково- ярмаркових заходах	Заохочувальні подорожі; корпоративні подорожі; підготовка кадрів;
Лікувальний і оздоровчий	Курортні тури	Санаторне лікування; боротьба зі шкідливими звичками (паління, трудоголізм), подолання стресів; Термальні ванни і басейни; Wellness & Spa
Культурний	Відвідування театру (опери, філармонії);Художні виставки	Художня майстерня (вивчення різних видів мистецтв); Любительський театр
Сільський	Літні табори; дачні ділянки; народні фестивалі та традиційні гуляння	Відпочинок у селянських господарствах (аїротуризм); участь у сільськогосподарській діяльності (фермерський туризм); відпочинок на рибному стані (господарстві); навчання народної творчості та мастер-класи майстерності
Релігійний	Традиційне паломництво (піші); Знайомство із сакральними пам'ятками інших релігій	Паломництва (з використанням автомобільного та авіаційного транспорту);релігійні тематичні тури; перебування в монастирях (під час відпустки);вивчення інших релігій
Соціально орієнтований	Подорожі з сім'єю або в супроводі друзів	-Пошук нових знайомств одинокими людьми

Джерело: складено на основі [8, с. 455]

ту, зменшення часу на підбір і продаж турів, їх оформлення і видачу виїзних документів. Науковцями визначено нові характерні риси інноваційного продукту як складного, інтегрованого як по вертикалі (виробники туристичних послуг, посередники, продавці), так і по горизонталі (постачальники окремих складових елементів) так званої діагональної інтеграції [4, с. 64].

Порівняльний аналіз деяких видів традиційних та нових туристичних продуктів дозволяє зробити наступні висновки про інноваційні зміни в структурі глобального ринку за продуктовими ознаками (табл. 2). По-перше, розширюються види туристичних продуктів з орієнтацією на уподобання не групи відвідувачів, а задоволення індивідуального попиту. По-друге, розвиток інфраструктури для відпочинку, зайняття спортом, надання мастер-класів у різних сферах культури, живопису та підприємництва є передумовою нових «запитів» ринку туристичних послуг. Втретє, створення глобального інформаційного середовища створює передумови для розвитку інноваційного підприємництва в туристичному бізнесі через надання послуг для кожного споживача по індивідуальному запиту шляхом використання глобальних ресурсів. Тобто бізнес-модель сучасного туристичного бізнесу – це інноваційна модель: послуги індивідуальні, а ресурси – глобальні. В-четверте, зміщуються та стираються ознаки типу туризму, у своїй більшості запити споживачів орієнтовані на певний «мікс туристичних послуг», які за класифікацією належать до різних типів.

Науковці здебільшого трактують класичний (прирісний) формат діяльності туристичного бізнесу як консервативний, а інноваційний (підприємницький) як агресивний, орієнтований на зростання. Першому властива ментальність працівників «від минулого до майбутнього», другому, інноваційному, притаманне мислення «від майбутнього до сьогодення» [4, с. 143].

На розвиток сучасного міжнародного туристичного бізнесу у всіх мега-регіонах суттєво впливають інтеграційні процеси: розвиток за рахунок глобальної експансії (створення або захоплення ринку, розвиток ринку або/та продукту (послуги); кооперація між різними суб'єктами туристичних послуг, шляхом

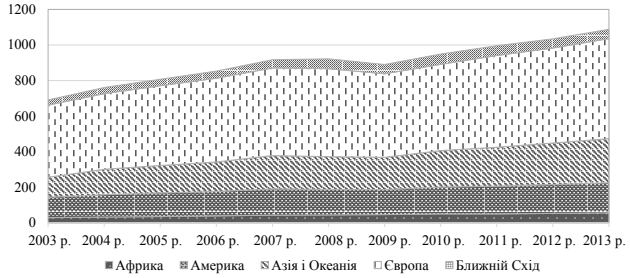


Рис. 3. Динаміка міжнародних туристичних потоків у межах мега-регіонів за період 2003-2013 рр.
Джерело: складено на основі [10]

укладання стратегічних альянсів або створення спільних підприємств.

Аналіз розвитку туристичного бізнесу за останні десять років свідчить про зростання міжнародних потоків у всіх п'яти мега-регіонах і збільшення в'їзного туризму саме в регіоні Азії та Океанії (рис. 3).

Слід звернути увагу, що на 2011 рік кількість туристів в Азію, зокрема Північно-Східну її частину, аналітиками ринку прогнозувалась навіть більшою, але землетрус і цунамі в Японії негативно позначилися, як на в'їзному, так і на виїзному туризмі, а також на внутрішньо-регіональних туристичних потоках.

На передостанньому місці за часткою туристських прибуттів у глобальному вимірі, перебуває Африканський мега-регіон. За оцінками фахівців, Африка – це найдешевше місце відпочинку у світі, де зосереджені багаті природні рекреаційні ресурси, що є важливим чинником збільшення кількості туристів [9]. Проте мають місце і стримуючі фактори туристичних потоків: недостатньо розвинута інфраструктура, низький рівень туристичного сервісу, відсутність інформаційних комунікацій та значних культурно-історичних рекреаційних ресурсів.

Близькосхідний туристичний мега-регіон характеризується найнижчою часткою туристських прибуттів, яка складає лише 4,8%. Це пояснюється нестабільною політичною ситуацією в регіоні, відсутністю розвиненої туристичної інфраструктури, але тривалий туристичний сезон, наявність багатих рекреаційних ресурсів, як природних, так і культурно-історичних, близькість розвинутих Європейських держав позитивно впливають на розвиток туризму в регіоні і складають значну частку в його туристсько-рекреаційному потенціалі [10].

Туризм, як вид економічної активності, характеризується високим рівнем еластичності [11]. Внаслідок того, що транспортні витрати досить значні в структурі туристичного туру, попит на нього великою мірою залежить від коливань вартості міжнародних перевезень. Таким чином, транспорт є ключовим елементом в індустрії туризму. Серед головних вимог, що висувають споживачі до транспортних комунікацій є оптимальне поєднання швидкості, зручності, комфорту і рівня безпеки, а також ціни.

Через здешевлення вартості авіаційних пасажирських перевезень протягом останніх десятиліть попит саме на цей вид транспорту значно збільшився (52 відсотки в структурі трансферу) і сьогодні більше половини усіх іноземних туристів використовують для пересування літаки (рис. 4).

Повітряний транспорт є життєво важливим для розвитку міжнародного туризму і навпаки. Авіаційні перевезення швидко та динамічно розвиваються і з кожним роком займають все міцніші позиції в загальносвітовій транспортній системі. Високі темпи приросту популярності обумовлюються постійним розширенням

географії подорожей та стійкою тенденцією скорочення термінів поїздок на користь їх частоти.

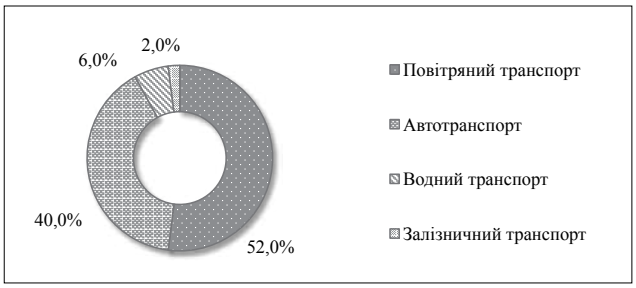


Рис. 4. Структура міжнародних трансферів туристів за видом транспорту (2012 р., %)
Джерело: складено на основі [11]

Збільшується частка короткострокових турів на далекі відстані, що пов'язано з розвитком таких видів туризму, як шоп-тури і бізнес-тури, де визначальним фактором є швидкість доставки до місця [12]. Одночасно зростає конкуренція на туристичному ринку, у зв'язку з чим перед туристичними фірмами постає питання підвищення конкурентоспроможності турпродукту та залучення нових споживачів. Внаслідок підвищення попиту на короткострокові тури, які включають авіаційні перевезення, одним із шляхів зниження собівартості турпродукту є ефективна комерційна взаємодія з авіакомпаніями, за якої туристичні фірми отримують можливість перевезення своїх туристів за зниженими тарифами. Щодо авіакомпаній, то організація перевезень туристів є одним з головних напрямів розвитку їх діяльності. Обсяги перевезень туристів відіграють важливу роль у розробці стратегії авіакомпанії по формуванню парку повітряних суден. Тож можна стверджувати, що питання ефективності взаємодії туристичних фірм та авіакомпаній є основою розвитку авіаційних перевезень.

Зростання повітряного транспорту також нерозривно пов'язано з розширенням туризму, враховуючи, що переважна більшість міжнародних авіапасажирів подорожують з метою відпочинку або професійних цілей. Так, згідно з дослідженнями ВТО, більше половини міжнародних поїздок здійснюється з метою відпочинку. При цьому на бізнес-поїздки припадає 14%, а на лікування, відвідування друзів та досягнення релігійних цілей – 27% (рис. 5).

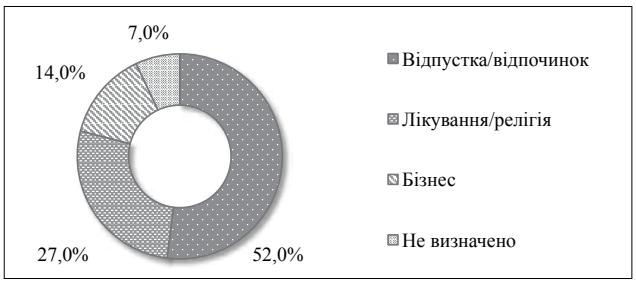


Рис. 5. Структура міжнародних авіа-трансферів за цілями туристичних подорожей (2012 р., %)
Джерело: складено на основі [11]

Визнаючи тісний взаємозв'язок між розвитком повітряного транспорту і туризму, Всесвітня туристична організація в 2013 р. зосередилась на сприянні співпраці між авіаційним і туристичним секторами бізнесу, у тому числі шляхом інформаційної координації для забезпечення більшого вкладу секторів у створення робочих місць, економічне зростання і соціальний розвиток. Як наслідок, у 2013 р. Всесвітня туристична організація ООН та Міжнародна організація цивільної авіації підписали Спільну заяву про авіацію і туризм, що покликана посилити кооперацію між двома інституціями ООН у питаннях спільного пріоритету розвитку [10].

Розвиток індустрії туризму (будівництво доріг, готельних та туристичних комплексів, облаштування нових рекреаційних територій і т. п.) потребує великих капітальних вкладень і фінансується з різних джерел (державні структури, вітчизняні та закордонні приватні організації, міжнародні організації, тощо) [13]. Аналіз тенденцій світових капітальних інвестицій у розвиток міжнародного туристичного бізнесу дозволяє виокремити три характерні етапи інвестиційного процесу (рис. 6).

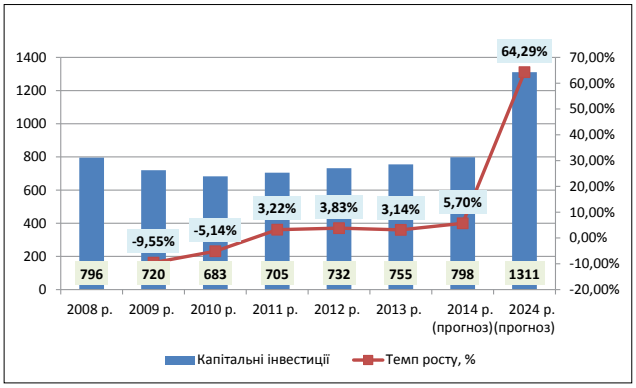


Рис. 6. Динаміка світових капітальних інвестицій у туристичний сектор за період 2008-2024 рр.(факт та прогноз у реальних цінах 2013 р.), млрд дол. США
Джерело: складено на основі [11]

Перший період – період економічної кризи, з 2009-2010 рр. характеризується зниженням надходжень інвестицій у туристичну сферу на 5-9 відсотків щорічно. Такий стан інвестування відповідає загальносвітовим тенденціям і в інших сферах світової економіки, за виключенням ІТ-сфери. Міжнародні компанії продовжували вкладати значні інвестиції в розвиток провідних ІТ-технологій, починаючи з 2010 р.

Другий – це період нарощування обсягів інвестицій у розвиток туризму до рівня 2008 р. у період (2011-2014 рр.), з щорічним приростом 3, 2-5,7 відсотка. Слід зазначити, що на активізацію процесу інвестування вплинув позитивний сигнал глобального ринку туристичних послуг: не зважаючи на світову економічну кризу, яка розпочалася з 2009 року, кількість туристів з 2010 р. почала щорічно збільшуватись (див. рис. 1).

Третій період – починаючи з 2014 року, очікується що це буде період активного нарощування світових капітальних інвестицій і за прогнозами ВТО за 10 років їх обсяг зросте на 64,29 відсотків [10].

За прогнозами WTO, розвиток туризму буде зростати високими темпами, зокрема, зросте міжнародний туристичний рух, у результаті чого збільшиться і рівень доходу. Останнім часом на розвиток туристичного бізнесу великий вплив мають Інтернет-технології і все частіше у всесвітній павутині можна знайти різноманітні сайти (сторінки), присвячені розвитку туристичної індустрії, туристичним фірмам, агентствам, а також санаторіям, пансіонатам, базам відпочинку та готелям, які найбільш ефективно використовують переваги Інтернету для реклами та надання туристичних послуг [14].

Використання інформаційних ресурсів Інтернету збільшує доходи суб'єктів туристичного бізнесу від продажу турів, бронювання авіаквитків, готелів, інформаційних послуг тощо. Зокрема, виручка від реалізації онлайн-бронювань квитків у світовій мережі за 5-річний період з 2006 по 2011 рік виросла більш ніж на 60 відсотків (рис. 7).

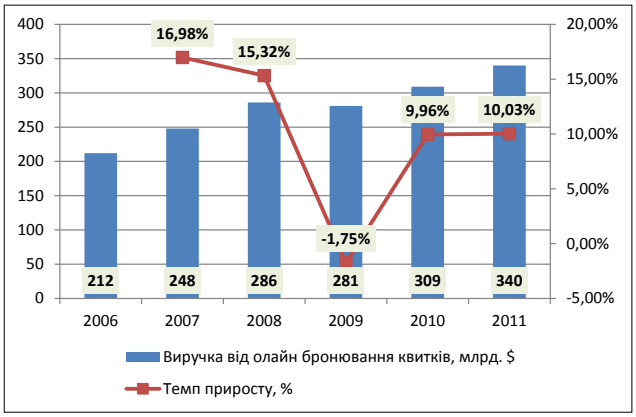


Рис. 7. Динаміка виручки міжнародних компаній від онлайн бронювання квитків у період з 2006-2011 рр., млрд доларів США
Джерело: складено на основі [15]

Туристські фірми, споживачі і державні туристичні структури, що займаються підприємництвом, об'єктивно стають повноправними учасниками ринку сучасних технологій в якості виробників інформаційних продуктів та послуг і їх споживачів. Це стає невід'ємною умовою організації туристської діяльності на ринку виробництва туристських послуг [16].

Висновки. Глобальний ринок туристичних послуг інтенсивно розвивається в просторі і часі. У світі сформувалося п'ять мега-регіонів розвитку туристичного бізнесу – Європа, Америка, Азія і Океанія, Африка і Близький Схід, у межах яких зосереджені основні потоки туристів, значна частина світових капітальних інвестицій у сферу туризму. Більшість ТНК у туризмі є центрами фокусування міжнародних грошових потоків і базуються в країнах так званої тріади: США – Західна Європа (Німеччина, Франція, Великобританія) – Японія, а з недавніх часів Азія (Гонконг). Структурні зміни надання туристичних послуг зміщуються в бік індивідуалізації потреб на основі використання глобальних ресурсів. Передумовою розвитку нових інноваційних бізнес-моделей у міжнародній індустрії туризму є процеси інформатизації світової економіки та глобалізації ринків.

Структурні зміни глобального ринку туристичних послуг проявляються насамперед у формуванні нових конкурентних переваг для територій за рахунок створення умов для ведення туристичного бізнесу на умовах аутсорсингу. Сайти і портали туристичного профілю в мережі Інтернет забезпечують пошук і доступ до різнопланової інформації про туристичні об'єкти та послуги з можливостями вибору і замовлення вибраних послуг.

У туризмі вихід підприємств на глобальний ринок обумовлений специфікою діяльності та її продукції – туристичного продукту, що складається з набору товарів і послуг туристичного призначення. Частина цих товарів і послуг виникає в країнах, які генерують туристські потоки, друга частина – у країнах і регіонах, що знаходяться на шляху їх просування (транзитний регіон), третя – у країнах призначення (країни-дестинації). Тому більшість суб'єктів туристичного бізнесу прямо або опосередковано бере участь у міжнародному розподілі праці, зовнішньоекономічних відносинах з приводу купівлі-продажу туристичних продуктів.

Сучасний туристичний бізнес розвивається завдяки широкому використанню інноваційних ІТ-технологій, інформаційних засобів і різних комунікацій для ефективного просування та реалізації туристичного продукту, що обумовлює високий рівень інформаційного насичення туристичної пропозиції, а розвиток ринку інформаційних технологій веде до формування глобального туристичного інформаційного простору. За допомогою інформаційно-комунікаційний технологій, інтелектуальні послуги проникають у традиційні сфери туризму, різко підвищуючи їх ефективність і перетворюючи їх на елементи нової Інтернет-економіки. Економічний аспект трансформаційних змін у туристичному бізнесі в контексті інформатизації суспільства потребує подальшого обґрунтування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мальська М. Концепції формування просторової структури сфери послуг / М. Мальська // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2010. Вип. 27. – 418 с.
2. Воронина Н.А. Россия Тенденции и проблемы развития мирового рынка услуг // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/16_106584.doc.htm.
3. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. –

2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2009. – 463 с. – ISBN 978-966-629-378-0.
4. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / [Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. Нац. торг. – екон. ун-т, 2010. – 596 с.
5. UNWTO Annual Report 2013 Published by the World Tourism Organization (UNWTO), Madrid, Spain. First printing: 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.facebook.com/WorldTourismOrganization.
6. UNWTO World Tourism Barometer. Volume 12 / April 2014. Statistical Annex. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.unwto.org/annual-report.
7. Изотова М.А. Инновации в социокультурном сервисе и туризме / М.А. Изотова, Ю.А. Матюхина. – М.: Совет. спорт, 2006. – 224 с.
8. Качмарек Я. Туристический продукт: Замысел. Организация. Управление: учеб. пособ. для вузов / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик; пер. с пол. И.Д. Рудинского. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2008. – 495 с.
9. Коцан Н.Н., Мазурець Р.Р. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 148-15.
10. www.unwto.org / World Tourism Organization (WTO).
11. Dr. Jean-Paul Rodrigue International Tourism and Transport // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/appl7en/ch7a3en.html.
12. Войтушенко О.П. Новітні підходи до сучасних туристичних авіаційних перевезень / О.П. Войтушенко // Наукові записки Київського університету туризму, економіки і права. Серія: філософські науки. – 2011. – Випуск 11. – С. 275-283.
13. Лебедєва О.А. Вплив сектору туристичних послуг на розвиток національної економіки / О.А. Лебедєва // Економіка розвитку. – 2010. – № 4. – С. 34-37.
14. Панчак І. Туристичний бізнес та інформаційні технології / І. Панчак // Інноваційні процеси та їх вплив на ефективність діяльності підприємств. Збірник виступів на 5 науково-практичній конференції. Частина 1, К.: Укоопосвіта, 2008. – С. 110-117.
15. http://www3.weforum.org/docs/TTCR/2013/TTCR_OverallRankings_2013.pdf.
16. Черевичко Т.В. Туризм и культурное наследие // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_tourism/cherevichko3.htm.

УДК 339.9:553

Опалько В.В.
кандидат економічних наук, доцент
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

THE TRANSFORMATION OF THE WORLD ENERGY MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано якісні та кількісні зміни, які відбуваються на світовому ринку енергоресурсів. Доведено, що світова енергетика перебуває на початку чергового етапу тектонічних трансформацій, пов'язаних зі зміною домінуючого енергоносія. Визначено перспективи розвитку світового ринку енергоресурсів, енергобаланс якого матиме значно оптимальнішу врівноважену структуру споживання, ніж вона виглядає сьогодні: частка нафти, природного газу, вугілля та відтворювальних джерел енергії (ВДЕ) буде приблизно однаковою.

Ключові слова: ринок енергоресурсів, трансформація, відтворювальні джерела енергії, видобувні ресурси, вітроенергетичні установки, структура енергоспоживання, альтернативні види палива.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы качественные и количественные изменения мирового рынка энергоресурсов. Доказано, что мировая энергетика находится в начале очередного этапа тектонических трансформаций, связанных с изменением доминирующего энергоносителя. Определены перспективы развития мирового рынка энергоресурсов, энергобаланс которого будет иметь структуру потребления более оптимальную и уравновешенную, чем она выглядит сегодня: доля нефти, природного газа, угля и возобновляемых источников энергии (ВИЭ) будет примерно одинаковой.

Ключевые слова: рынок энергоресурсов, трансформация, возобновляемые источники энергии, добываемые ресурсы, ветроэнергетические установки, структура энергопотребления, альтернативные виды топлива.

ANNOTATION

The article is analyzed the qualitative and quantitative changes in the world energy market. It is proved that the global energy is at the beginning of the next stage of tectonic transformations related to the change of the dominant energy source. It is defined the prospects of development of the world energy market. The energy balance of the market will be more optimal balanced pattern of consumption than it looks today: the share of oil, natural gas, coal and renewable energy (RE) will be approximately the same.

Keywords: energy market, transformation, renewable energy, mining resources, wind power installations, the structure of energy consumption, alternative fuels.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. відбувається трансформація світового господарства: світ стає багатополюсним; з'являються нові глобальні актори, фрейми; змінюються детермінанти глобального розвитку та зв'язки між ними. В основі таких змін лежать глобальні трансформації та недосконалий розподіл світових ресурсів. Найбільш помітними ці зміни є у галузі енергоресурсів. На сучасному етапі розвитку світового господарства постають проблеми недостатньої забезпеченості країн енергоресурсами та підвищення рівня енергетичної безпеки, адже тільки невелика група країн світу, здатна забезпечити потреби власного енергетичного потенціалу; інші потребують сумісних зусиль для досягнення енергобалансу.

Проблеми енергетичної безпеки та розподілу світових енергоресурсів довгий час знаходяться в полі зору вчених, включаються в плани розвитку держави, глобальні стратегії, порушуються в роботах таких провідних вчених, як: Л. Браун, В. Бондаренко, В. Герасимович, І. Плачков та ін. У той же час проблеми трансформації організаційно-економічних основ світового енергетичного ринку та повного й ефективного використання енергетичного потенціалу залишаються недостатньо дослідженими.

Метою дослідження є проаналізувати якісні та кількісні зміни світового ринку енергоресурсів, визначити тенденції і перспективи розвитку цього ринку в найближчому майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Ще з часів нафтових криз 60–70 років минулого століття, питання енергетичної безпеки та трансформації світових енергоресурсів є постійними складовими в геополітичних стратегіях провідних країн світу. Дефініція трансформація дослівно (лат.) означає зміну, перетворення виду, форми, істотних властивостей чого-небудь [1, с. 160]. Тому зазвичай під трансформацією розуміють процес безперервних кількісних та якісних змін, що набувають нових форм, які відповідають вимогам часу. Трансформація світового ринку енергоресурсів пов'язана з якісними та кількісними змінами, які відбуваються на світовому ринку енергоресурсів щодо розподілу та пошуку нових відтворювальних джерел енергії в умовах глобалізаційного розвиту.

Масштабні зміни, які відбуваються в промисловості, транспорті, споживанні, екологічних стандартах у багатьох випадках пов'язані з коливанням цін на енергоносії та видами застосовуваних енергоресурсів. Про це свідчать мегатренди, виклики і системні проблеми у світовій енергетиці першого десятиліття XXI століття. Серед них: швидке зростання попиту на енергоносії в багатонаселених країнах світу (Китаї, Індії, США та ін.); посилення політичної складової в енергетичних стратегіях низки країн; виснаження світових запасів традиційних видобувних енергоресурсів тощо.

Зміна і нестабільність цін на енергоносії відображають кон'юнктуру ринку енергоресурсів, трансформацію геополітичних ризиків, а розуміння цих процесів формують мегатренди

сучасної глобалізації. Трансформація, яка відбувається в сфері геоенергетики і зміни в енергетичній безпеці все більше привертають увагу багатьох фахівців і є головним викликом сучасного світового господарства.

Трансформація енергетичного комплексу світового господарства, у сучасних умовах пов'язана із активними змінами, які відбуваються в галузі зростання попиту на вугілля та природний газ, при скороченні частки нафти і зміщується в бік збільшення використання відтворювальних джерел енергії. Традиційно, енергетика вважається одним із пріоритетних напрямів геоекономічної політики держави. Енергетика – паливно-енергетичний комплекс, галузь народного господарства, що охоплює енергетичні ресурси, виробництво, перетворення, передачу і використання різних видів енергії [2, с. 6]. У сучасних умовах розвитку спостерігається зростаючий дефіцит енергетичних ресурсів і, відповідно, подальше підвищення цін на енергоносії. У розвинутих країнах активно здійснюються дослідження з пошуку відтворюваних джерел дешевої енергії. Одним з таких альтернативних джерел є біопаливо. Розглянемо детальніше джерела енергії, які використовує людина у своїй діяльності (табл. 1).

ВДЕ – це такі джерела енергії, запаси яких постійно відтворюються: енергія вітру, Сонця, приливів, хвиль, геотермальна енергія та біоенергія.

Традиційні (викопні) невідтворювальні енергоресурси – такі джерела енергії, запаси яких не мають джерел поповнення і зменшуються з їх споживанням: нафта, природний газ, вугілля, частково уран (позиції 8, 9, частково 7).

Останнім часом набуває актуальності використання саме відтворювальних видів енергії, що відіграють важливу роль у вирішенні енергетичних проблем. Наприклад, використання однієї п'ятої енергії вітру, доступної на Землі, зможе в 7 разів перевищити нинішній рівень споживання електрики, у порівнянні з сучасним рівнем споживанням енергії [3].

Останнім часом вітроенергетичні установки (ВЕУ) найбільше використовуються в країнах Західної Європи (Німеччині, Великобританії, Італії, Франції), Китаї, США, Індії (рис. 1).

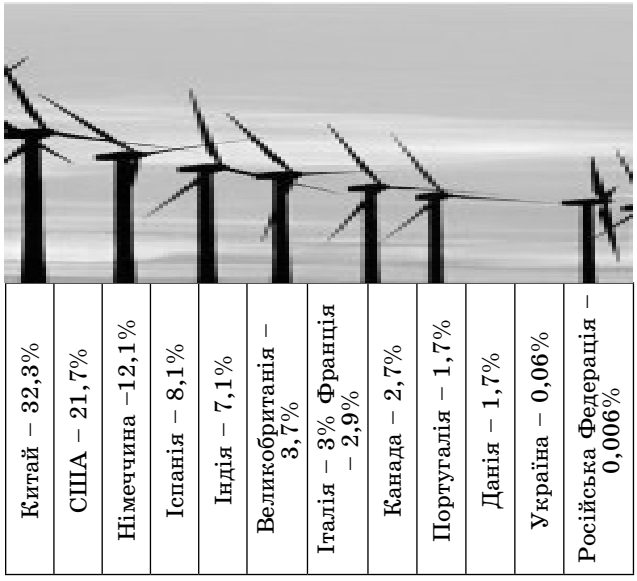


Рис. 1. Частка вітрових джерел енергії в загальному обсязі її виробництва в різних країнах світу, 2013 рік

Розраховано за даними [4]

При цьому, за нашими підрахунками, згідно даних звіту Global Wind Statistics [4], Китай з 2005 по 2013 рр. збільшив виробництво вітрової енергії – у 72 раза, за цей же період – Франція, Канада в десять разів; США, Великобританія –

Таблиця 1

Джерела енергії, що використовуються людиною

№	Енергія, що використовується людиною	Спосіб використання	Першоджерело енергії
1	Електромагнітне джерело	Сонячні електростанції	Сонячний ядерний синтез
2	Кінетична енергія вітру	Вітряні електростанції	Сонячний ядерний синтез, Рух Луни і Землі
3	Рух води в морях і океанах	Приливні електростанції	Рух Луни і Землі
4	Енергія хвиль води морів і океанів	Хвильові електростанції	Сонячний ядерний синтез, Рух Луни і Землі
5	Теплова енергія гарячих джерел планети	Геотермальні станції	Внутрішня енергія Землі
6	Рух води в річках	Традиційні гідроелектростанції (ГЕС) Малі ГЕС	Сонячний ядерний синтез
7	Хімічна енергія відтворювального палива	Спалювання відтворювального палива (традиційне, нетрадиційне)	Сонячний ядерний синтез
8	Хімічна енергія добувного палива	Спалювання (викопного) добувного палива	Сонячний ядерний синтез у минулому
9	Тепло, що виділяється при ядерному розпаді	Атомні електростанції	Ядерний розпад

* Перші 7 позицій – відтворювальні (відновлювані) джерела енергії (ВДЕ)

Сформовано за даними [2]

усемеро; Індія – вп'ятеро; Німеччина, Іспанія, Україна – двічі.

Біоенергетика та біотехнології належать до найважливіших засобів підвищення ефективності та екологічної безпеки країни і всієї світогосподарської системи. Питання доступу до енергоресурсів для забезпечення економічного зростання та задоволення потреб зростаючого населення Земної кулі, зміна структури використання існуючих видів палива і загроза кліматичних змін – це саме ті проблемні питання, які постають сьогодні і збережуться в майбутньому.

У цілому, структура світового ринку енергоспоживання в 2013 році є такою: традиційне добувне паливо (нафта 32%, природний газ 25,6%, вугілля 29,3%) становить 86,9%; гідроенергетика – 6,6%; атомна енергія – 4,3%; відтворювальні джерела енергії – 2,1% (розраховано за даними «BP Statistical Review of World Energy, June 2014» [5]). Нафта залишається домінуючим видом енергоспоживання, хоча її частка зменшилася з 37% у 2001 р. до 32% у 2013 р. Проте ситуація із збільшенням видобутку нафти і зменшенням ціни на неї у 2014 році значно вплине на зміну попиту на нафту у світі, оскільки 10-відсоткова зміна ціни нафти змінює динаміку зростання глобального ВВП на 0,2% (згідно проведеного аналізу Томом Хелблінгом з дослідницького підрозділу Міжнародного валютного фонду). Падіння цін, зазвичай, стимулює зростання світової економіки через перерозподіл ресурсів від виробників на користь споживачів, які більш схильні витрачати свої кошти, а не накопичувати їх, як це роблять арабські шейхи. Простежимо трансформацію структури світового споживання енергії в XXI ст. (табл. 2).

Перші топ-10 країн найбільших користувачів енергії (2013 р.) Китай; США; Індія; Російська Федерація; Японія; Німеччина; Бразилія; Південна Корея; Канада; Франція [6].

Дані «Statistical Review of World Energy» свідчать, про динаміку структури споживання електроенергії в XXI ст. За результатами дослідження (табл. 2), з 2001 по 2013 рр. найшвидшими темпами зростає обсяг споживання відтворювальних джерел енергії (ВДЕ) – зросло в 5 разів за останні 13 років, проте частка ВДЕ є найменшою в структурі світового споживання. Такі види традиційної енергії, як нафта за останні 13 років зросла в 1,1 раза; вугілля – у 1,5 рази. Наряду з цим споживання атомної енергії скоротилося на 0,7%, що пов'язано з наслідками катастрофи на АЕС «Фукусіма» (2011 р.) в Японії та наданням переваги іншим джерелам спожитої енергії.

У середньому щорічне зростання споживання традиційних енергоресурсів відбувається в межах 2,5%, а відтворювальних джерел енергії приблизно 16% у рік. Тобто, темпи зростання використання відтворювальних джерел енергії (ВДЕ) в останнє десятиліття значно перевищували темпи зростання споживання традиційних енергоресурсів. Відтворювальні джерела енергії домінують у виробництві електроенергії в Європі. Топ-10 країн-лідерів у виробництві ВДЕ (% від загального ви-

Таблиця 2

Структура споживання енергоресурсів у світі, 2001-2013 рр. (млн т у нафтовому еквіваленті, у % до базового року-2001 р.)

Види енергії	Роки											
	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Нафта, млн т	3595,6	3725,2	3869,1	3919,3	3959,3	4018,4	4000,2	3924,6	4040,2	4085,1	4138,9	4185,1
Нафта, %	100,0	103,6	107,63	109,0	110,1	111,7	111,2	109,1	112,3	113,6	115,1	116,3
Природний газ, млн т	2453,6	2596,6	2686,7	2764,3	2839,6	2954,4	3027,7	2957,4	3180,8	3233,0	3310,0	3347,6
Природний газ, %	100,0	105,8	109,5	112,6	115,7	120,4	123,4	120,5	129,6	131,8	134,9	136,4
Вугілля, млн т	2381,1	2611,8	2798,5	2926,3	3079,5	3204,2	3262,3	3239,0	3469,1	3630,3	3723,7	3826,7
Вугілля, %	100,0	109,7	117,5	122,9	129,3	134,6	137,0	136,0	145,7	152,5	156,4	160,7
Атомна енергія, млн т	600,8	598,3	624,7	626,4	634,9	621,7	619,4	614,0	626,2	600,7	559,9	563,2
Атомна енергія, %	100,0	99,6	104,0	104,3	105,7	103,5	103,1	102,2	104,2	99,9	93,2	93,7
Гідроенергетика, млн т	587,2	597,2	635,1	661,8	688,7	700,3	728,1	737,8	783,9	795,8	833,6	855,8
Гідроенергетика, %	100,0	101,7	108,2	112,7	117,3	119,3	124,0	125,6	133,5	135,5	142,0	145,7
ВДЕ, млн т	54,0	66,9	76,0	85,1	95,3	108,4	123,7	142,5	168,0	204,9	240,8	279,3
ВДЕ, %	100,0	123,9	140,7	157,6	176,5	200,7	229,1	263,9	311,1	379,4	445,9	517,2

Сформовано за даними [5]

робництва енергії): Норвегія – 97,9; Бразилія – 77,1; Нова Зеландія – 74; Колумбія – 73,7; Венесуела – 68,8; Канада – 62,7; Португалія – 62,5; Швеція – 53,2; Іспанія – 40,8 [6].

Серед традиційних джерел енергії спостерігається зростання попиту на вугілля та природний газ, при скороченні споживання частки нафти. Можна передбачити, що основним видом палива в майбутньому для електрогенерації буде вугілля, частка якого в загальному балансі електроенергетики зростає щорічно на 1% та досягне рівня в 34% у 2030 р.

Також, важливою особливістю XXI ст. є продовження географічної диверсифікації світового ринку ВДЕ. Наприклад, вітрова енергія в 90-х роках минулого століття застосовувалася всього в декількох розвинених країнах, а сьогодні вітрова енергія застосовується більш ніж у 80 країнах світу.

Лідерство на ринку ВДЕ з 2010 року належить Китаю. У Китаї в середньому щорічно виробляється 40% всіх сонячних батарей, 30% вітрогенераторів і 77% сонячних колекторів. У Латинській Америці домінуючим джерелом енергії є біопаливо (біоетанол). Світовий обсяг виробництва біопалива першого покоління (біоетанолу та біодизелю) виріс на 9% [6]. Їх частка в загальному обсязі світового ринку палива оцінюється в 5%.

За нашими підрахунками частка ВДЕ в електроенергетиці зросте з нинішніх 2,1% (2013 р.) до 30% у 2030 році. Найбільше зростання припаде на вітроенергетику, крім того, значно зросте частка споживання біопалива (у першу чергу, у транспорті), а от частка гідроенергетики навпаки може зменшиться з нинішніх 6,6% до 4% у 2030 році.

Такі види ВДЕ, як біопаливо, вітрова та сонячна енергетика становлять собою альтернативні джерела відтворювальної енергії. Альтернативні види палива – тверде, рідке та газове паливо, яке є альтернативою відповідним традиційним видам палива і яке виробляється (видобувається) з нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини [7].

Технічний прогрес у сфері відтворювальних джерел енергії (ВДЕ) дозволив досягти досить високих темпів приросту виробництва біоенергії (до 20% на рік). Проте, використання вітрової, сонячної, геотермальної та інших видів відтворювальної енергії через високу початкову капіталомісткість забезпечує поки менше 2% комерційного енергопостачання і тому частка ВДЕ в загальній структурі споживання є незначною. Характеризуючи ВДЕ в плані енергоефективності, на наш погляд, можна визначити такі переваги їх застосування:

- виконують інноваційну роль у високотехнологічному розвитку світової економіки та енергетики;
- дозволяють економити фінансові та природні ресурси і служать високоприбутковими джерелами вкладання капіталу в майбутньому;
- забезпечують можливості підвищення національної енергобезпеки;
- дозволяють знизити шкідливі викиди в навколишнє середовище;
- вирішують масштабні завдання з розподілу та трансформації традиційних енергетичних ринків.

Така тенденція щодо зміни традиційних видів енергії на ВДЕ на світовому ринку енергоресурсів вимагає від урядів країн значних капіталовкладень (інвестицій) в енергетичну галузь. Більше ніж у 100 країнах світу здійснюють державну підтримку в тій чи іншій формі з метою збільшення виробництва альтернативних джерел енергії. У багатьох країнах на законодавчому рівні передбачено збільшення цільового споживання ВДЕ в загальному енергобалансі. Сьогодні 138 країн світу сформулювали цільові індикатори розвитку ВДЕ на період до 2020 року і на подальшу перспективу. У більшості випадків у найближчі 10 років планується збільшити внесок у ВДЕ в енергобаланси країн на рівні від 10 до 30% [8]. Ось деякі приклади нормативів:

- Європейський союз – досягти використання ВДЕ до 20% від усього обсягу споживання енергії до 2020 року;
- Бразилія – ВДЕ мають становити 75% від генерації електрики до 2030 року;
- Китай – довести використання ВДЕ до 15% від усього обсягу споживання енергії до 2020 року;
- Індія – забезпечити виробництво 20 ГВт сонячних батарей до 2022 року.

Якщо світова відтворювальна енергетика буде зростати такими ж темпами (зростання 15-20% у рік), то частка відновлюваних джерел енергії у світовій структурі енергоспоживання до 2030 року складе 30%. Таким чином світовий енергобаланс матиме значно оптимальнішу врівноважену структуру споживання, ніж вона виглядає сьогодні: частка нафти, природного газу та вугілля буде приблизно однаковою і дорівнюватиме 20-23%, атомна та гідроенергетика разом становитимуть 10-11%, ВДЕ – 29-30%.

У даний час можна констатувати, що географічна картина світової енергетики трансформується настільки, що світовий енергобаланс між основними енергоносіями в найближче десятиліття буде паритетним, тобто на кожного користувача кількісно енергоресурсів (вугілля, нафти, газу та ВДЕ) буде припадати приблизно порівну.

Висновки. Отже, світова енергетика перебуває на початку чергового етапу (в історичній ретроспективі) тектонічних трансформацій, пов'язаних зі зміною домінуючого енергоносія. Трансформація світового ринку енергоресурсів відбувається в якісному та кількісному виразі: скорочується споживання традиційних видобувних видів енергії, значно швидшими темпами зростають обсяги застосування відтворювальних джерел енергії (енергія вітру, Сон-

ця, приливів, хвиль, геотермальна енергія та біоенергія). Світовим лідером в області вітроенергетики є Китай, на який припадає третина всіх світових інсталяцій. Для учасників світового енергетичного ринку, незалежно від їхніх масштабів і цілей, настав період перманентної трансформації, що вимагає знаходження якісно нових методів, механізмів і підходів щодо пошуку альтернативних джерел енергії, для встановлення світового енергобалансу та подолання сучасних викликів технологічної трансформації світового господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін.) / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. Т. 1. Від вогню та води до електрики / В.І. Бондаренко, Г.Б. Варламов, І.А. Вольчин, І.М. Карп. – К., 2006. – 300 с.
3. Браун Л. «Как избежать климатических катастроф? План Б 4.0: Спасение цивилизации» // Лестер Браун. – М.: Коммерсантъ, Эксмо, 2010. – 416 с.
4. Глобальна вітрова статистика / Global Wind Statistics 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gwec.net/wp-content/uploads/2014/02/GWEC-PRstats-2013_EN.pdf; http://www.wwindea.org/.
5. BP Statistical Review of World Energy, June 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2014/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf.
6. Щорічник енергетики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://yearbook.enerdata.ru/#energy-consumption-data.html.
7. Закон України «Про альтернативні види палива» N 1391-VI (1391-17) від 21.05.2009 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1391-14.
8. Renewables 2013. Global status report. Renewable Energy Policy Network for the 21st Centure. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ren21.net.

УДК 339.97

Полішко Г.Г.
аспірант кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ БРЕНДИНГУ ТЕРИТОРІЙ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF PLACE BRANDING

АНОТАЦІЯ

У даній роботі проаналізовано теоретичні засади національного брендингу як важливої складової маркетингу країни та наведено огляд хронологічних подій щодо створення брендів певних територій. Також, у статті представлено еволюцію концепції брендингу країни та проведено паралель між нею та корпоративним брендингом.

Ключові слова: національний брендинг, бренд країни, маркетинг місць, корпоративний брендинг, імідж країни.

АННОТАЦИЯ

В данной работе проанализированы теоретические основы национального брендинга, как важной состовляющей маркетинга стран, и приведен обзор хронологии применения брендинга на определенных территориях. Также, в статье представлена эволюция концепции брендинга страны и проведена параллель между ней и корпоративным брендингом.

Ключевые слова: национальный брендинг, бренд страны, маркетинг мест, копроративный брендинг, имидж страны.

ANNOTATION

This paper investigates theoretical background of nation branding, as one of the main components of place marketing, and presents a chronological overview of branding attempts of different territories. Besides, the study interprets an evolution of the concept of nation branding and compares it with principles of corporate branding.

Keywords: nation branding, country brand, place marketing, corporate branding, country image.

У сучасному світі конкуренція є постійним атрибутом глобального середовища, в якому функціонують і розвиваються окремі країни.

Конкурентна боротьба здійснюється як за традиційні ресурси, необхідні для забезпечення повноцінного розвитку (трудові ресурси, інвестиції, технології), так і за унікальні. Відповідно, рівень конкурентоспроможності визначається або більш ефективним використанням ресурсів, які вдалося залучити, або наявністю унікальних ресурсів, що в сукупності формують конкурентну позицію країни, регіону, міста для туристів, населення та бізнесу [16].

Сьогодні маркетинг території повністю відображає сучасне трактування маркетингу як системи стратегічних взаємин між різними суб'єктами, де основною метою осіб, що приймають рішення про розвиток території (наприклад, органів влади) є підвищення задоволеності як кінцевого, так і проміжного споживача, що формує лояльність всередині всього ланцюжка взаємин [9]. Звертаючи увагу на вище приведені умови, в яких функціонують і розвиваються окремі міста, регіони та країни, маркетинг територій є формою глобального маркетингу та схематично представлений у наступному рисунку 1.

На сьогодні в роботах таких науковців, як Ф. Котлер, М. Портер, С. Анхольт, К. Дінні, М. Каваратсіс, Е. Поттер, Д. Хайдер, К. Рейн, К. Асплунд, А. Панкрухин, Д. Визгалов тощо, містяться полідисциплінарні поради щодо маркетингу територій через ефективність використання геофізичних, фінансово-промислових, кадрових, інтелектуально-технологічних ресурсів.

Ф. Котлер зазначає, що маркетинг місць – це діяльність, яка здійснюється з метою створення, підтримки чи зміни відносин і/або поведінки, що стосуються конкретних місць. Також, він окреслює конкретні дії маркетингу місць у залежності від чотирьох аспектів бачення території: маркетинг житла, зон господарської забудови, місць відпочинку, інвестицій у земельну власність [4].

Адоптуючи пропозиції Г. Ашворта і Х. Вугда [12], маркетинг місцевостей можна визна-

Рис. 1. Місце маркетингу країни в класифікаційній схемі
Джерело: складено автором

чити як процес застосування певних заходів пов'язаних з попитом цільових аудиторій таким чином, щоб максимізувати ефективність соціального і економічного функціонування території, відповідно до поставлений цілей. Важливо зазначити, що територіальний маркетинг суттєво відрізняється від маркетингу традиційних споживчих товарів, адже місце залишається нерухомим, багатогранним та важко оцінюваним. Таким чином, маркетинговий підхід до різних територій складається з важливих взаємопов'язаних елементів, наприклад, інфраструктура, гостинність, культура, середовище, які важко контролювати зацікавленим особам та на які не можуть впливати маркетологи.

Основна теоретична база маркетингу територій, зокрема країн, складається з теорій маркетингу, брендингу, ключових положень державної економіки і менеджменту некомерційних організацій. У сучасному територіальному управлінні ключовим показником успіху має стати максимальне задоволення потреб жителів території в суспільних благах і послугах, створення більш привабливих, ніж на інших територіях, умов для проживання та розвитку діяльності комерційного та некомерційного характеру [8, с. 14].

Розглядаючи окремо концепцію маркетингу країн, у рамках якої здійснюється брендинг місць, варто зазначити, що він уособлює собою комплекс заходів, орієнтованих на підвищення (підтримання) іміджу країни, привабливості для інших країн, їх господарюючих суб'єктів, інших соціальних інститутів і населення, престижу в міжнародних організаціях [7, с. 566]. Таким чином, ключовий аспект діяльності в маркетингу країни – це цілеспрямоване формування, позитивний розвиток і просування створеного іміджу певної території.

У широкому сенсі, маркетинг країни необхідно розуміти як національну ідею, у межах якої бренд країни – її інтелектуальна власність – комплекс думок, відчуттів, асоціацій та уявлень, які виникають у людини. Так, якщо маркетинг країни – це системне просування інтересів держави, то брендинг країни – це інтеграційна форма маркетингу. Бренд місця цінний не сам по собі, а лише в тій мірі, в якій він допомагає в маркетингу країни – у просуванні інтересів держави для вирішення конкретних завдань її розвитку [3, с. 12].

З огляду хронології події, найперші у світі проекти з просування місць з'явилися задовго до того, як вперше було вжито поняття «маркетинг місця». Зокрема, в Європі перші приклади просування місць відносяться до середини XVIII століття. Це були курортні спа-центри, які вже тоді починали конкурувати за клієнтів. Наприкінці того ж століття поява і розвиток міст у конкурентному середовищі в США породило так званий бустеризм (від англ. boost – підтримувати, рекламувати) – місцеві кампанії з реклами міст. Бустеризм був масовим захопленням міських активістів, яких сильно підтримували місцеві товаровиробники та землевласників у прагненні залучити в місто спочатку нових іммігрантів, а потім державні та приватні інвестиції. Але в середині XX століття, у повоєнний період, міста інших континентів також вступили в активну фазу конкурентної боротьби між собою і просування місць з локальних загально-ділових рухів стало набувати контури науки та управлінської дисципліни. І тільки до середини 1990-х років ідея усвідомленого і системного просування місць була оформлена у вигляді гіпотетичної концепції Ф. Котлером. Стало популярним поняття «маркетинг місця». З початком XXI століття це поняття стало все

Рис. 2. Еволюція національного брендингу

Джерело: побудовано автором на основі [14]

частіше вживатися в парі з поняттям «бренд місця» [3, с. 9-10].

Еволюція національного брендингу простежується на рисунку 2, в якому академічні дисципліни з вивчення національної ідентичності та ефекту країни-походження, взаємодіють у контексті економічної глобалізації, суперечливі ефекти якої складаються з гомогенізації ринків і в той же час підвищення почуття національної ідентичності.

Зазначені потоки знань, об'єднані з постулатами міжнародних економічних відносин, складають базу для створення та втілення національного бренду країни.

Бренд країни – як складова маркетингу країни – це сукупність характеристик (назва, термін, знак, символ, малюнок, слоган тощо), які об'єднують уявлення щодо країни, містять її ексклюзивні та позитивні характеристики та виділяють територію серед інших держав світу. Також бренд країни може бути пояснено як внесок певної нації в активи глобальної економіко – політичної системи [10, с. 62].

Варто відмітити, що при створенні національного бренду використовуються ті ж самі принципи, що й при брендингу товарів чи послуг, але в більш комплексному підході. Це обумовлено в тому числі й тим, що територіальні бренди мають прямий вплив на формування локальних брендів, пов'язаних з територією, та створюють важливі складові соціально-культурної середи.

Таким чином, брендинг територій стає такою ж невід'ємною складовою державної та територіальної політики як і бізнес стратегія будь-якого комерційного підприємства .

Створення та існування бренду завжди пов'язується з наявністю не тільки елементів його ідентичності (цінностей, асоціацій, індивідуальності, переваг тощо), але і певних фізичних і функціональних характеристик бренду (атрибутів), що включають, символи, зокрема, торгову марку або логотип. Крім того, саме наявність символу бренду – спеціально оформленого знака – створює передумови для формування символічного бренд капіталу [14].

На думку Ж. Бодрійяра, символічний обмін стає основоположною універсалією або базовим атрибутом сучасного споживчого товариства [2]. Так, у сучасній економіці створюються, обертаються та споживаються символи, що, у свою чергу, визначає розвинення економіки символічного обміну.

З одного боку, бренд країни є символічним, але некомерційним, що наголошує на його нездатність мати ринкову вартість і, тим самим, володіти бренд капіталом. Проте, передача прав, наприклад, бренда міста компаніям, що виробляють сувеніри, може здійснюватися на умовах франчайзингу, а, отже, обчислюватися в грошових одиницях. Крім цього створення і просування бренду також вимагає певних витрат, які цілком можна розглядати як складові вартості бренду [6].

Дослідження підтверджують, що сьогодні могутній та скоординований національний бренд може забезпечити вагому конкурентну позицію. Зокрема, національний бренд виокремлює культурні особливості, які, згідно М. Портеру [15] стають базою успішного функціонування на міжнародній арені. Важливо відмітити, що ціллю національного брендингу є створення чіткої та унікальної ідеї, яка базуватиметься на емоційних якостях, що символізують певну територію серед цільових аудиторій та в різних контекстах. Отже, втілення концепції потребує організовану політичну, культурну, ділову та спортивну діяльність.

Розглядаючи детальніше категорійний апарат національного брендингу, варто припустити, що найближчим типом до цієї концепції в рамках маркетингової теорії є корпоративний брендинг [13].

Так, межі брендингу значно збільшуються від простого застосування в рамках товарів та послуг, до використання основних положень у контексті місця, нації, або країни. У наступному малюнку 3 представлений «бренд-контініум», розроблений К. Дінні [14] та відображаючий поступове розширення границь брендингу.

Рис. 3. «Бренд-контініум» – сфери застосування концепції

Джерело: побудовано автором на основі [14]

У той же час, Г. Ален [11] пропонує наукове порівняння двох вищезазначений концепції. При цьому, автор відносить корпоративний брендинг до брендингу продуктів та послуг у рамках однієї корпоративної організацій, коли як, національний брендинг визначається як брендинг, застосований до продуктів та послуг у рамках однієї політико-економічної ситуації. Загалом, принципи корпоративного брендингу можуть бути використані в контексті території, тоді як, впровадження концепції може відрізнятися в певних аспектах, що представлені в таблиці 1.

Таким чином, спільні риси між концепціями можуть бути обумовлені за рахунок складності, багатовимірності та схожою кількістю зацікавлених сторін (стейкхолдерів), присутніх і в країнах, і в корпорацій. Тим не менш, різні зацікавлені сторони мають різну інтерпретацію бренду країни, що, як наслідок, зменшує вірогідність послідовності та комплексності, притаманної корпоративним брендам.

Таблиця 1

Відмінності корпоративного та національного брендингу

Корпоративний брендинг	Національний брендинг
Однокомпонентний товар/послуга	Багатокомпонентний товар/послуга
Зв'язані відносини між зацікавленими сторонами	Фрагментарні відносини між зацікавленими сторонами
Низька організаційна складність	Висока організаційна складність
Функціональність	Експериментальність
Індивідуальний підхід	Колективний підхід
Відповідність із суббрендами	Конкуренція із суббрендами
Приватна підприємницька діяльність	Публічні та приватні стосунки
Відсутність явної участі держави	Явна участь держави
Послідовність атрибутів продукту	Послідовність атрибутів продукту залежить від сезону
Гнучкість пропонованих продуктів	Негнучкість пропонованих продуктів

Джерело: побудовано автором на основі [30]

Інший аргумент щодо створення та існування бренд капіталу місця полягає в тому, що він додає цінність до вартості всіх товарів і послуг, які виробляються та споживаються на його території. Проте, основу цього складає емоційна складова бренду країни.

Так, бренди територій можуть бути досліджені фізично та віртуально, формуючи бренд враження країни, що складається з комбінації внутрішніх та зовнішніх середовищ, послуг, продуктів, психологічних та емоційних досвідів, вражень упродовж певного часового відрізку, манерних та сенсорних взаємодій.

За своєю природою, бренди місць – це комплексне явище стратегічних та тактичних ініціатив з боку різних рівнів зацікавлених осіб та за допомогою мультиканалів по комунікаціям, що розповсюджуються географічно, історично та культурно. Невід'ємною частиною проектування бренду території є менеджмент з боку зацікавлених осіб та участь держави як домінуючого стейкхолдера.

Отже, територіальний брендинг стає важливою частиною національної політики, що вимагає більш глибокого і ретельного вивчення феномена бренду території. Від того, наскільки правильно побудована система маркетингу, залежить ефективне функціонування всього народного господарства. Стратегічні маркетингові заходи повинні здійснюватися під керівництвом, за участю та на замовлення територіальних органів управління, бути комплексними та розповсюджуватися на усі рівні та сфери, зокрема на соціальну, економічну, культурну, фінансову, побутову, політичну, ділову тощо. До того ж, ініціативи зацікавлених осіб щодо створення бренду повинні бути засновані на реальній ситуації та умовах у країні, попиту серед цільових аудиторій, історичних, культурних та географічних особливостях, а не тільки на символічному образу та бажаному позиціонуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анхольт С. Создание бренда страны // Бренд- менеджер. – 2007. – № 1. – С. 36-44.
2. Баровська А. Брендинг держави в контексті Євро2012: виклики та перспективи // Аналітична доповідь – К., НІСД, 2011. – С. 85.
3. Визгалов Д.В. Брендинг города / Д. Визгалов. М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / СПб.: Питер, 2006. – 800 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге: Питер, 2005. – 371 с.
6. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. Проф. В.А. Алексунина. – М: 2001. – 516 с.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг: Підручник – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
8. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг: Навч. посіб – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
9. Шафранская И.Н. Стратегии брендинга в территориальном маркетинге // В кн.: Город меняющийся: траектории развития и культурные пространства / Отв. ред.: Ю.О. Папушина; науч. ред.: Л.Е. Зиновьева. Пермь: Пермский филиал НИУ ВШЭ, 2011. – С. 6-24.Шевченко О.В. PR-технології в міжнародних відносинах (європейський досвід та перспективи України): Монографія / Шевченко О.В. – К.: Центр вільної преси, 2003. –187 с.
10. Allen, G. (2007) Place Branding: New Tools for Economic Development, Design Management Review, Spring. – С. 60-68.
11. Ashworth G.J., and Voogd, H. (1990a), Selling The City, Belhaven, London.
12. Chandler, Alfred D., Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962/1998, 463 pages.
13. Dinnie, K. (2008) Nation branding: Concepts, issues, practice. Oxford: Butterworth-Heinemann. – 399 с.
14. Porter, Michael E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors with a new introduction, New York: Free Press, 1980. – 432 с.
15. Режим доступу: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/oet/oet_u/oet0313_u.htm – Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України за І квартал 2013 року – Держстат України [Електрон. ресурс].

УДК 336.648

Пономаренко І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Академії фінансового управління

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БІНАРНИХ ОПЦІОНІВ

FEATURES OF BINARY OPTIONS MARKET FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання, пов'язані з особливостями дослідження бінарних опціонів у світі. Проаналізовано причини активного розповсюдження похідних фінансових інструментів у системі інтернет-трейдингу. Розглянуто основні біржові структури, які почали впроваджувати інноваційні похідні фінансові інструменти в глобальному економічному середовищі. Досліджено відмінності між класичними деривативами та бінарними опціонами. Проаналізовано особливості нормативно-правового регулювання діяльності трейдерів бінарними опціонами в міжнародній економічній системі.

Ключові слова: бінарні опціони, міжнародна фінансова система, похідні фінансові інструменти, інтернет-трейдинг, ризики.

АНОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями исследования бинарных опционов в мире. Проанализированы причины активного распространения производных финансовых инструментов в системе интернет-трейдинга. Рассмотрены основные биржевые структуры, которые начали внедрять инновационные производные финансовые инструменты в глобальной экономической среде. Исследованы различия между классическими деривативами и бинарными опционами. Проанализированы особенности нормативно-правового регулирования деятельности трейдеров бинарными опционами в международной экономической системе.

Ключевые слова: бинарные опционы, международная финансовая система, производные финансовые инструменты, интернет-трейдинг, риски.

ANNOTATION

The article deals with issues related to research features binary options in the world. Reasons active derivative financial instruments in the system of Internet trading. Considers the main stock structures, which began to introduce innovation derivatives in the global economic environment. Investigated the differences between classical derivatives and binary options. Reasons main features of legal regulation of binary options traders in the international economic system.

Keywords: binary options, international financial system, financial derivatives, internet trading, risks.

Постановка проблеми. У сучасних умовах активно розвивається ринок похідних фінансових інструментів, за допомогою яких здійснюється хеджування цінових та валютних ризиків у часі або отримання спекулятивного прибутку при зміні базового активу. Розповсюдженість деривативів у світі пояснюється їх випуском під значну кількість різноманітних активів, у тому числі валюту та цінні папери. Поряд з класичними видами деривативів (опціонами, фьючерсами, форвардами, свопами та ін.) запроваджуються новітні інструменти, одним з яких є бінарний опціон. Системи інтернет-трейдингу та агресивна рекламна політика в Інтернеті сприяли зростанню популярності зазначеного виду опціонів серед професійних і непрофесійних учасників фінансового ринку.

У наукових колах значна увага приділяється дослідженню питань, що пов'язані з проблемами та перспективами використання похідних фінансових інструментів, у тому числі й опціонів. Проте дослідженню безпосередньо бінарних опціонів у сучасних умовах не приділяється належна увага.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами бінарних опціонів за кордоном займаються С. Вайн, Г. Гастінеу, П. Занг, Х. Корб, А. Коуллінг, Л. Макміллан, М. Томсетт та ін. В Україні дослідженню окремих питань нових видів похідних фінансових інструментів приділено увагу в наукових працях Н.Л. Іващук, О.О. Солодкої та ін. Проте існує потреба у подальшому дослідженні функціонування ринку бінарних опціонів на рівні міжнародної економічної системи та окремих країн світу.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності бінарних опціонів та особливостей їх нормативно-правового регулювання в глобальному економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Універсальність застосування похідних фінансових інструментів стала істотним фактором зростання їх популярності наприкінці XX століття. Модернізація структури міжнародної фінансової системи призвела до появи деривативів з новими, більш складними функціями виплат. Так, загальна низька волатильність у 1996 р. стала важливим індикатором поступового зростання серед інвесторів нового покоління опціонів, які називали рендж або бінарними. У цей період на світових фінансових ринках, які характеризувались високою ліквідністю та загальною гонитвою за більш високою прибутковістю, зазначені фінансові інструменти запропонували ще один спосіб підвищення прибутків. Важливим фактором залучення на валютні ринки нових груп інвесторів стали фіксовані платежі [1].

Посилення глобалізаційних процесів та запровадження інноваційних технологій на початку XXI століття активізували впровадження нових видів похідних фінансових інструментів. У 2007 р. Опціонна Клірингова Корпорація запропонувала змінити правила, що дозволило б торгівлю бінарними опціонами на основних

ринках. Головною метою компанії була підготовка для лістингу нових продуктів у майбутньому [2].

Початкова обмеженість попиту на зазначені фінансові інструменти пояснювалась їх екзотичністю, що призвело до незначних розмірів вторинного ринку та відсутності можливостей перепродажу їх третім особам. Тому в 2008 р. Комісія з цінних паперів і бірж занесла бінарні опціони до переліку цінних паперів як живі контракти, якими можна торгувати, зробивши їх законними для ринків США.

У травні 2008 р. Американська фондова біржа (AMEX) взяла на себе ініціативу, запустивши Європейську систему «все або нічого» бінарних опціонів, ставши першою біржею з публічної пропозиції бінарних опціонних контрактів. Найбільша в Америці опціонна біржа Чиказька біржа опціонів (CBOE) у червні 2008 р. випустила регульовані бінарні опціони. Запровадження нею бінарних опціонних контрактів на SPX і VIX відкрило широкий діапазон стратегій для інвесторів на просторі біржової торгівлі. Випуск представлених похідних фінансових інструментів пояснюється тим, що в усьому світі котируються різні опціони на фондові індекси або індексні опціони. Так, у США до найбільш популярних відносяться контракти на індекс S&P 500 (SPX). Він котирується на Чікагській опціонній біржі не дивлячись на те, що контракт на індекс S&P 500 (SPX) є європейським. VIX дуже схожий на індекс Dow Jones або S&P 500, але на відміну від останніх, підраховується на основі цін на опціони на SPX [3].

У січні 2013 р. першим ліцензованим брокером бінарних опціонів стала компанія Banc De Binary, яка отримала дозвіл на здійснення діяльності від Управління з фінансового регулювання Великобританії. Слід зауважити, що голова комерційної організації Орен Лоран, до її заснування був одним з фундаторів компанії SpotOption, яка надає брокерам програмне забезпечення у формі платформ для торгівлі бінарними опціонами.

У серпні 2013 р. у зв'язку з обвинуваченнями Комісії з ф'ючерсної біржової торгівлі та Комісії з цінних паперів і бірж у скоєнні декількох злочинів компанії було заборонено залучати клієнтів у США. Проте в сучасних умовах Banc De Binary продовжує функціонувати, а її послугами користуються понад 250 тис. власників рахунків у більш ніж 80 країнах світу [4; 5].

Методичні підходи щодо дослідження особливостей функціонування інноваційного виду опціонів передбачають визначення його понятійного апарату. Бінарний опціон (цифровий опціон, опціону «все або нічого», опціон з фіксованим прибутком) – це похідний фінансовий інструмент, який залежно від виконання зазначеної умови щодо зростання чи зменшення вартості базового активу у встановлений момент часу приносить заздалегідь визначений розмір прибутку або збитку. У випадку, коли кінцева ціна на актив дорівнює початковій, переважною більшістю контрактів передбачено повернення інвестору лише вкладених в операцію коштів. На рисунку 1 представлено основні варіанти прогнозування руху ціни базового активу: «In the money» – прогноз справдився; «At the money» – ціна активу впродовж торгів залишилась незмінною; «Out of the money» – прогноз не справдився.

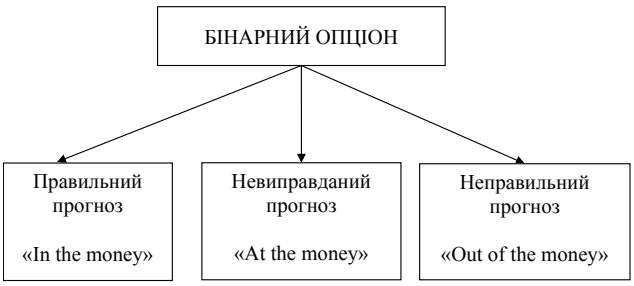


Рис. 1. Варіанти справдження прогнозів по бінарних опціонах

Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 93]

У наукових колах існує два основні підходи щодо визначення сутності бінарних опціонів:

1. У відповідності з першим підходом, бінарні опціони представляють собою повноцінні фінансові інструменти, які дозволяє заробляти шляхом інвестування грошових коштів у різноманітні підвиди цифрових опціонів, використовуючи офіційну інформацію про динаміку їх вартості.

2. Згідно з точкою зору інших, бінарні опціони розглядаються як фінансовий беттінг, тобто парі відносно подальшої зміни курсу певного інструменту (фондового індексу, курсу валюти, відсоткової ставки та ін.). Наприклад, Саймон Вайн стверджує, що зазначені фінансові інструменти нагадують рулетку, оскільки працюють за принципом «вгадав/не вгадав». Науковець зазначив, що в багатьох видів бінарних опціонів немає звичних для нас цін виконання та номіналів, але є бар'єри, які визначають розміри виплат [7, с. 214].

У Великій Британії фінансовий беттінг дуже популярний, а отримані доходи не обкладаються податками, оскільки розглядаються як гра на гроші, а не як підприємницька діяльність. У той же час, у США представлені азартні ігри заборонені. Зазначені причини призвели до поширення бінарних опціонів, які почали використовуватись трейдерами як легальний інструмент розповсюдження опціонів «все або нічого» у системі інтернет-трейдингу. Цифрові опціони мають характеристики звичайних та дотичних похідних фінансових інструментів: номінал, ціну використання та розмір виплат. У таблиці 1 представлено основні відмінності між класичними та бінарними опціонами.

Сьогодні торгівля інноваційними фінансовими інструментами здійснюється в спрощеній версії на позабіржовому ринку за контрактами бінарних опціонів з минулого, які були продані емітентом покупцю і переважно вбудовані в

більш складні опціонні контракти. Торгівельні операції з даним видом деривативів здійснюються на спеціалізованих сайтах, які пропонують торгові онлайн-платформи. Сучасне програмне забезпечення дає можливість інвесторам цілодобового продавати представлені похідні фінансові інструменти з наперед визначеним прибутком або збитком на найбільших світових біржах.

На кінець 2014 р. до 10 найпопулярніших компаній з торгівлі цифровими опціонами відносились: Boss Capital, Banc De Binary, 24Option, MagnumOptions, RedwoodOptions, TradeRush, Grand Option, Opteck, TopOption, AnyOption та CherryTrade [9].

Згідно з класифікацією бінарних опціонів у системі інтернет-трейдингу виділяють:

I. Класичний бінарний опціон, який розділяється на два підвиди:

1. Call-опцін (Колл опціон) трейдер використовує у випадку, коли прогнозує зростання ціни на обраний актив у момент виконання порівняно з його базовою вартістю.

2. Put-опціон (Пут опціон) застосовується трейдером, якщо передбачається зниження вартості активу упродовж періоду торгів.

II. Опціон «Конструктор» дозволяє інвестору задати співвідношення доходності та ризику самостійно. У більшості випадків угоди за цим деривативом тривають від 30 хвилин до 5 годин.

III. Опціон «One touch» («Один дотик») передбачає прогнозування трейдером одноразового досягнення вартістю опціону певного цінового рівня впродовж встановленого періоду часу та дає змогу здійснювати операції в будь-який час. Представлений бінарний опціон вважається високоприбутковим, оскільки при інвестуванні невеликої суми дозволяє за короткий період часу отримати значний прибуток, який, у деяких випадках, складає від 300% до 600% вкладених коштів.

IV. Опціон Range (Опціон розкиду) дає можливість трейдеру встановлювати прогнозний діапазон ціни, у межах якого повинна знаходитись вартість активу до закінчення операції.

V. Кореляційний бінарний опціон є одним з різновидів бінарних опціонів, але в його основу покладено не один, а два активи. Представлений дериватив є більш еластичним, ніж звичайний цифровий опціон, а тому має більший потенціал щодо можливостей його практичного використання.

Основними причинами зростання обсягів торгівлі бінарними опціонами в системі інтернет-трейдингу є:

1. Керований ризик – трейдер до укладання угоди знає розмір виграшу та програшу по будь-якому опціону. У випадку програшу фіксоване повернення становить до 25% вкладених коштів.

2. Доступність – трейдери купують контракт, а не сам актив, що дозволяє отримувати дохід від прогнозованого руху ціни більшій кількості інвесторів. Оскільки ставки починаються від 1 грошової одиниці, то торгувати бінарними опціонами також мають можливість непрофесійні гравці, які на великих біржах не змогли б подолати бар'єр високих цін.

3. Прибутковість – цей показник для бінарних опціонів може бути значно більшим порівняно з рівнем прибутку при безпосередній покупці активів, оскільки доходність пов'язана зі зміною напряму руху їх вартості і не залежить від кінцевої цінової різниці. У більшості випадків у системі інтернет-трейдингу інвестору гарантується прибутковість на рівні 60-85% від вкладених коштів.

4. Простота – оскільки розмір виплат по бінарних опціонах залежить в основному від напряму зміни вартості активів, а зв'язок з ціновою різницею менш істотний, то для отримання прибутку не обов'язково використовувати детальну інформації про об'єкт торгівлі. Зазначена причина робить торгівлю цифровими опціонами доступною для менш досвідчених трейдерів.

Регулювання діяльності брокерів бінарних опціонів почалось лише в травні 2013 р. Комісією Кіпру з цінних паперів і бірж (CySEC), яка є незалежним громадським наглядовим органом та відповідає за контроль ринку інвестицій-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз традиційних та бінарних опціонів

Ознаки	Традиційний опціон	Бінарний опціон
Термін дії	Середньостроковий період (від 1 до 3 місяців)	Нетривалий період часу (від 1 хв. до 1 місяця)
Прибуток і збиток	Залежать від ціни базового активу	Фіксована сума
Ризик	Можливість реалізації опціону впродовж дії контракту	Істотний ризик у зв'язку з неможливістю продати бінарний опціон у більшості випадків
Прогнозування ціни	Прогнозується точне значення ціни на конкретний момент часу	Прогнозується напрям зміни ціни
Можливість використати опціон до завершення угоди	Існує	У більшості випадків відсутня
Виконання опціону	Власник має право на фізичне постачання базового активу	Власник не має права на фізичне постачання базового активу
Гарантії	Гарантії виконання зобов'язань бере на себе біржа або клірингова палата	Гарантії виконання зобов'язань виконуються лише у випадках, коли інвестор скористався послугами ліцензованої біржі

Джерело: розширено на основі [8, с. 134]

них послуг і операцій з обігу цінних паперів. З 9 жовтня 2014 р. CySEC діє у відповідності з адаптованою директивою Євросоюзу «Про ринки фінансових інструментів» (MiFID 2) [10]. Зазначений нормативно-правовий акт передбачає регулювання діяльності брокера бінарних опціонів шляхом стандартизації всіх торгових процесів і процедур взаєморозрахунків відповідно до вимог регулятора.

Подальше зростання ринку похідних фінансових інструментів у системі Інтернет-трейдингу призвело до того, що 18 червня 2013 р. Бюро з питань фінансових послуг Мальти (MFSA) також почало регулювання ринку бінарних опціонів у рамках MiFID.

У США діяльність частини торгівельних платформ регулюється Комісією з ф'ючерсної біржової торгівлі та Комісією з цінних паперів і бірж. Проте значна кількість бірж цифрових похідних фінансових інструментів, які функціонують у мережі Інтернет, не зареєстровані офіційно та не відповідають нормам американського законодавства [5].

У сучасних умовах сфери впливу між регуляторами деривативів розподілені за територіальним принципом, а також за економічними зонами розташування. На національному рівні нормування діяльності бірж бінарних опціонів здійснюється в більшості країн світу: в Канаді – Організація регулювання інвестиційної індустрії Канади (IIROC), Сінгапурі – Державне кредитне управління Сінгапуру (MAS), Швеції – Державне агентство з фінансового нагляду (FI), Японії – Агентство фінансових послуг (FSA) та ін. Для отримання від регуляторів ліцензій на здійснення операцій з представленим видом похідних фінансових інструментів компаніям необхідно відповідати наступним вимогам:

1) забезпечення юридичного та економічного захисту трейдерів і суспільства;

2) проведення політики захисту репутації країни перед інвесторами;

3) сприяння вільній конкуренції на ринку бінарних опціонів.

Не зважаючи на зусилля регуляторів, значна кількість бінарних опціонів у світі продовжує реалізовуватись через торгівельні платформи в Інтернеті, які не мають ліцензій та не дотримуються норм міжнародного законодавства.

Висновки. Проведене дослідження дозволило оцінити перспективність запровадження такого похідного фінансового інструменту як бінарні опціони. Подальша еволюція зазначеного виду деривативів у системі інтернет-трейдингу викликана поступовою трансформацією глобального фінансового ринку. У майбутньому значний попит на бінарні опціони та вдосконалення програмного забезпечення призведуть до появи нових видів цифрових похідних фінансових інструментів, що вимагатиме вдосконалення методології їх дослідження та розробки нових нормативно-правових актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Exchange rates and capital flows in industrial countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bis.org/publ/ar67b05.pdf.
2. Офіційний сайт Опціонної Клірингової Корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.optionsclearing.com/webapps/infomemos?query=binary&submit-search.x=17&submit-search.y=10ю
3. Офіційний сайт Чиказької біржі опціонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cboe.com/products/.
4. Офіційний сайт Комісії з ф'ючерсної біржової торгівлі США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cftc.gov/ucm/groups/public/@lrenforcementactions/documents/legalpleading/enfbanccomplaint060513.pdf.
5. Офіційний сайт Комісії з цінних паперів і бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sec.gov/News/PressRelease/Detail/PressRelease/1365171575220#.VMpH7SypJmQ.
6. Іващук Н.Л. Деякі різновиди бінарних та кореляційних опціонів / Н.Л. Іващук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – 2008. – № 623. – С. 91-100.
7. Вайн С. Опционы. Полный курс для профессионалов / С. Вайн. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://t-traders.com/knowledge/books/4380-saymon-vayn-opciony-polnyy-kurs-dlya-professionalov.html.
8. Солодка О.О. Бінарні опціони в системі інтернет-трейдингу / О.О. Солодка // Наукові праці НДФІ, 2014. – № 3(68). – С. 130-137.
9. Top 10 Binary Options Brokers – December 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.binarries.com/lp/broker-comparison-eas/?edgetrackerid=10049932224936&gclid=CJTm5Oz2r8MCFcSWtAod2y4ARg.
10. Офіційний сайт Комісією Кіпру з цінних паперів і бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cysec.gov.cy/cysec_en.aspx.

УДК 339.5.018

Саєд С.М. Анкаві
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇН СВІТУ ТА ЇХ ПОЗИЦІЮВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE METHODS RESEARCH OF THE COUNTRIES NATIONAL COMPARATIVE ADVANTAGE DEFINITION AND ITS POSITIONING IN FOREIGN MARKET

АНОТАЦІЯ

Дана стаття присвячена дослідженню теорій і концепцій зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин. Проведено аналіз методик визначення національних порівняльних переваг країн світу. Визначено особливості факторного і рейтингового підходів щодо оцінки порівняльних переваг та аналізу зміни позицій країни на зовнішньому ринку. Обґрунтовано тезу щодо інтенсивності зростання продуктивності праці з одночасним зниженням собівартості продукції.

Ключові слова: зовнішня торгівля, порівняльні переваги, спеціалізація, чинники виробництва, співробітництво.

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена исследованию теорий и концепций внешней торговли как системы экономических отношений. Проведен анализ методик определения национальных сравнительных преимуществ стран мира. Определены особенности факторного и рейтингового подходов к оценке сравнительных преимуществ и анализа изменения позиций страны на внешнем рынке. Обосновано тезис об интенсивности роста производительности труда с одновременным снижением себестоимости продукции.

Ключевые слова: внешняя торговля, сравнительные преимущества, специализация, факторы производства, сотрудничество.

ANNOTATION

This article investigates the theories and concepts of foreign trade as a system of economic relations. The analysis of methods for determining the national comparative advantages of the countries is provided. The features of the factor and the rating approach to evaluation the comparative advantages and analyzing the country position changes on the international market are determined. Grounded thesis of intensity of productivity rising while production costs reducing.

Keywords: foreign trade, comparative advantage, specialization, factors of production, cooperation.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля займає особливе місце в загальній системі світогосподарських зв'язків і опосередковує майже всі види міжнародного співробітництва. Спеціалізація країн на виробництві тієї або іншої продукції через поглиблення розподілу праці покращує умови виробництва і сприяє зростанню продуктивності праці. Обмін між країнами товарами, де для їх виробництва існують кращі порівняльні умови, підвищує ефективність не тільки національної економіки, але і світового господарства в цілому.

Протягом століть економічні погляди щодо цілей і механізмів здійснення зовнішньої торгівлі змінювалися, що визначалось особливостями розвитку економіки і конкретними задачами, які ставили перед собою держава й суб'єкти господарювання на певних історичних відрізках часу.

Зовнішня торгівля є функцією одного зі структурних рівнів національної економіки, що має неоднозначний вплив на її основні пропорції. Зміни в існуванні зовнішньої торгівлі продукують певні трансформації національної економіки, що може призвести до диспропорційності в розвитку держави. Адже між окремими структурними ланками національної економіки за допомогою зовнішньої торгівлі формуються не тільки товарні, але й прямі виробничі, а також системно-структурні відношення різного ступеня складності на базі домінуючих виробничотериторіальних відносин у межах самих держав, що ще більше ускладнює існуючу структуру їх національних економік. Останні зумовлюють всебічну інтеграцію між окремими державами, перетворюючи їх національні економіки в єдиний цілісний економічний механізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку й функціонування зовнішньої торгівлі досліджували відомі західні вчені, серед них слід назвати Дж.Р. Артуса, Б. Баласса, Р. Барро, Р.Дж. Бола, Р.А. Бречера, М. Бруно, Дж. Бхагваті, Дж. Вільямсона, А.Л. Вінтерса, М. Голдстейна, Д. Гріневея, Р. Дарендорфа, Е. Денісона, Р. Дорнбуша, А. Едліна, В. Істерлі, Дж.Р. Ітона, Т. Кейна, С.Р. Киндлебергера, Д. Клінгебіла, П.Р. Кругмана, В. Леонтьєва, П.Х. Ліндерта, Р.А. Мандела, Дж. Маркеса, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сміт, Дж. Стігліца, Дж. Тервола, С. Фішера, М.С. Хана, Е. Хекшера, Х. Шмідінга та ін.

Проблеми зовнішньої торгівлі країн, їх інтеграції у світове господарство досліджувались у працях українських вчених: О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, В.М. Гейця, А.П. Голікова, Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, М.І. Долішнього, Л.Л. Кістерського, Г.Н. Климка, В.П. Клочка, А.І. Кредісова, Д.Г. Лук`яненка,

Ю.В. Макогона, В.Е. Новицького, В.П. Онищенка, Є.Г. Панченка, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, О.І. Рогача, А.П. Рум'янцева, В.І. Сідорова, В.О. Супруна, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка, В.М. Федосова, А.А. Чухна, О.І. Шниркова та ін.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання визначення ефективної методики оцінки порівняльних переваг та аналізу зміни позицій країни на світовому ринку, що актуалізує необхідність подальших досліджень у даному напрямі, зокрема в контексті глобальних викликів світового господарства.

Метою статті є узагальнення концептуальних засад дослідження методик визначення національних порівняльних переваг країн світу.

Основний матеріал. На сучасному етапі зовнішня торгівля має певні особливості і являє собою цілісну систему економічних відносин, від функціонування якої залежать не тільки суми надходжень до бюджету, але й добробут держави взагалі. На основі критичного аналізу існуючих теорій і концепцій процес становлення зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин можна представити наступним чином:

- меркантилісти, у структурі поглядів яких виділено теорію грошового балансу (У. Стаффорд, Г. Скаруффі) і теорію торгового балансу (Т. Мен, А. Сьєра, А. Монкретьєн);
- класична школа політичної економії (Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль);
- основи сучасної теорії, що ґрунтуються на теорії порівняльних переваг і теорії вирівнювання цін на фактори виробництва, яку розробили Е. Хекшер, Б. Олін, а потім доповнили П. Самуельсон і В. Столпер. Ця теорія базується на тому, що торгівля являє собою не просто взаємовигідний обмін, а є засобом, за допомогою якого можна скоротити розрив рівня розвитку країни по відношенню до інших країн.

Як було доведено в попередній науковій роботі автора під назвою «Теоретико-методологічні засади дослідження моделей зовнішньої торгівлі країни», сучасні теорії, моделі, концепції розвитку зовнішньої торгівлі в основі своєї мають теорію порівняльних витрат Д. Рікардо. Вони прагнуть пояснити практичні питання, що виникають у ході торговельно-економічних відносин між країнами, трансформуючи цю теорію на основі уточнення (розширення) набору чинників (неофакторний підхід). У будь-якому випадку, відповідно до цих теорій, ефективність зовнішньоторговельної моделі визначатиметься ступенем відповідності експорту – імпорту країни, що реально існує в неї на даний конкретний період порівняльним перевагам.

У спеціальній економічній літературі існують різні методики оцінки порівняльних переваг. Залежно від вживаного в них підходу їх можна об'єднати в дві групи: рейтингові та факторні.

Рейтингові моделі базуються на узагальненому, агрегованому віддзеркаленні стану економіки країни. Найадекватніше, на наш погляд, цей підхід відображений у методиці, запропонованій Світовим економічним форумом [1].

Факторний підхід аналізує зміну позицій країни на зовнішньому ринку, використовуючи систему економічних індикаторів, які дозволяють визначити чіткі орієнтири вдосконалення структури порівняльних переваг. У цих моделях пропонується система індикаторів, що характеризує:

- макроекономічні умови функціонування виробників товарів;
- позиції країни на конкретних ринках;
- конкурентні позиції регіону з погляду умов, що сприяють конкурентоспроможності виробників товару.

Суть факторного підходу полягає в тому, що порівняльні переваги економіки у виробництві того або іншого товару відображаються в її фактичній зовнішньоторговельній спеціалізації, що визначається індексом спеціалізації (відношення експорту того або іншого товару (групи товарів) у загальному об'ємі експорту країни порівняно з відповідним показником у світовому експорті).

Найбільш простий спосіб визначення наявності (або відсутності) порівняльних переваг – порівняльний аналіз об'ємів виробництва за рівний проміжок часу за умови застосування однакових методів підрахунку. На практиці цієї умови дотриматись вельми складно, оскільки в різних країнах застосовуються різні системи класифікації, а збір і узагальнення даних здійснюються різними методами, періоди часу теж не завжди співпадають.

Ґрунтуючись на висновках Хекшера-Оліна про нерівномірність наділенності і використання чинників при виробництві певних груп товарів (за умови незмінності виробничої функції – дану кількість праці і капіталу виробляють однакову кількість будь-якого конкретного товару у всіх країнах; еластичність взаємозамінності чинників рівна нулю або одиниці, відмінності в споживчих смаках населення до уваги не приймаються) можна зробити висновок, що відмінності в наділенності чинниками виробництва відображатимуться в їх відносній вартості. Але на практиці ці умови не дотримуються. Наприклад, ряд авторів довели, що еластичність взаємозамінності чинників значно нижче за одиницю і вельми диференційована за галузями. З цього виходить, що відносна ефективність використання чинників залежить від їх вартості. По мірі збільшення відношення розмірів заробітної плати до вартості капіталу зростатиме капіталоємність галузей з вищою еластичністю взаємозамінності чинників. Але, якщо такі галузі віднесені до капіталомістких при низькому рівні витрат на робочу силу, то зміни в інтенсивності використання чинників і відносної наділенності ними об'єктивно не відображатимуть наявність у країни порівняльних переваг. У цьому головний недолік двофакторної моделі Хекшера-Оліна [4; 5, с. 227].

Складнощі виникають і при спробі застосувати модернізацію моделі Хекшера-Оліна в рамках трьохфакторного аналізу. Якщо двофакторна (класична) модель дозволяє зробити деякі висновки про порівняльну конкурентоспроможність двох країн за двома чинниками, але за умови істотних відмінностей в об'ємі та структурі їх експорту, то при аналогічному аналізі трьох і більше країн з урахуванням чинників, це зробити практично неможливо.

Більш продуктивний підхід Б. Баласси [6; 7]. Динаміку порівняльних переваг можна кількісно виміряти. Перші такі методи запропонував Б. Баласса [6, с. 121-136], а розрахунки за ними провів П. Петрі, досліджуючи розвиток корейського експорту. Не дивлячись на очевидні недоліки і самих методів оцінки, і розрахунків Петрі, не можна недооцінювати їх можливості для оцінки порівняльних переваг конкретної країни, особливо яка знаходиться, як Україна, на переломному етапі. При цьому ми повністю розділяємо точку зору П. Петрі, що порівняльні переваги мають місце не тільки у виробництві трудомістких товарів (як це було на початковому етапі відновлення японської економіки, індустріалізації корейської економіки), але і у виробництві високотехнологічної продукції капіталомістких і наукоємких галузей (як це має місце в сучасних країнах розвиненої ринкової економіки).

Підхід Б. Баласси заснований на порівнянні (оцінці) продуктивності чинників, хоча не у всіх випадках таке порівняння вдається здійснити коректно. Причина, на наш погляд, полягає в недооцінці відмінностей у вартості капіталу і нецінових чинників. Разом з тим, нецінові змінні (якість продукції, рівень обслуговування, престиж того або іншого виду продукції та інші якісні змінні), безумовно, роблять вплив на об'єми міждержавної торгівлі та її структуру, тобто є реальними порівняльними перевагами для країни.

До певної міри, Б. Баласса зумів врахувати цей недолік, запропонувавши методику розрахунку «фактичних» порівняльних переваг [7]. Він допустив, що структура експорту промислових товарів якнайповніше відповідає наявним порівняльним перевагам, а його об'єми складаються під впливом як цінових, так і нецінових чинників. Вибір як об'єкт дослідження промислових товарів він пояснив фактичною товарною структурою світового товарообігу, в якому близько 75% доводиться на промислову готову продукцію, і ця торгівля найбільш лібералізована, тоді як торгівля сировиною значною мірою регулюється квотуванням, субсидуванням, тарифними і нетарифними обмеженнями або пільгами. Абсолютно очевидно, що з цим не можна не погодитися. Не дивлячись на певну лібералізацію торгівлі сировинними і навіть сільськогосподарськими товарами після Уругвайського раунду ГАТТ справедливість припущень Б. Баласси зберігає свою актуальність і в даний час.

За методикою Б. Баласси визначити фактичні порівняльні переваги країни (revealed comparative advantage – RCA) можна порівнявши частку експорту певної групи товарів у загальному об'ємі експорту країни з часткою світового експорту тієї ж групи товарів у загальному світовому експорті країни. Для цього їм запропонована наступна формула:

$$RCA_{i,j} = \frac{E_{i,j} / E_{totalj}}{E_{iworld} / E_{total,world}}, \qquad (1)$$

де $RCA_{i,j}$ – індекс фактичних порівняльних переваг *i*-той групи товарів (за Міжнародною стандартною класифікацією (МСТК), що експортуються країною *j*;

$E_{i,j}$ – об'єм експорту *i*-той групи товарів (за МСТК);

$E_{total,j}$ – загальний об'єм експорту *j*-той;

$E_{i,world}$ – об'єм світового експорту *i*-той групи товарів (за МСТК);

$E_{total,world}$ – загальний об'єм світового експорту.

Різниця між значенням індексу RCA і одиницею означає відхилення частки експорту даної товарної групи конкретної країни від частки цієї групи у світовому об'ємі експорту.

А.Ю. Старічков [8, с. 11-12] модернізував цю формулу, ввівши до неї десятковий логарифм:

$$RCA_{i,j} = \lg(\frac{E_{i,j} / E_{totalj}}{E_{iworld} / E_{total,world}}. \qquad (2)$$

Це додає результатам прийнятніший для подальшого використання формат.

Наприклад, якщо індекс RCA отримає значення «0», це означає, що частка даної групи в експорті країни дорівнюється частці цієї групи товарів у світовому експорті. Якщо він буде рівний 1, 2 ... і т.д., означає, що частка експорту даної групи товарів у національному експорті в 10, 100 і т.д. разів більше частки цієї групи в загальному об'ємі світового експорту.

Оскільки абсолютне значення індексу RCA може бути як негативним, так і позитивним, то за його знаком можна судити про конкурентоспроможність (знак позитивний), або неконкурентоспроможність (знак негативний) даного товару на світовому ринку, тобто про наявність або відсутність у даної країни порівняльних переваг у виробництві даної групи товарів.

Такий аналіз може бути проведений у динаміці, але при цьому важливо при визначенні товарної групи керуватися відповідною редакцією Міжнародної стандартної торгової класифікації.

Накопичуючи капітал, країна має можливість збільшувати свої фінансові ресурси і, цілеспрямовано їх використовуючи, набувати всіх великих конкурентних переваг у капіталомістких галузях. Цей принцип американські економісти Д. Доллар і К. Соколофф висловили

математичною формулою [9, с. 311], яка має вигляд:

$$\Delta Y_i = L\Delta K_i + (1\text{-}L_i)\Delta Z_i, \quad (3)$$

де Y – умовно чиста продукція;

K – капітал;

Z – праця;

L – частка капіталу;

(1-L) – частка праці.

Якщо обидві частини приведеного рівняння розділити на ΔZ, то в лівій його частині отримаємо ΔY/L або продуктивність. Якщо допустити, що L прагне до одиниці, тобто частка капіталу превалює над часткою праці (1-L), то отримаємо рівняння вигляду:

$$\Delta Y_i/Z_i = L_i\Delta(K_i/Z_i), \quad (4)$$

з якого виходить, що середня продуктивність праці підвищується швидше в капіталомістких галузях (при постійному відношенні капіталу до праці. Практика розвитку економік за експортоорієнтованою моделлю довела справедливість цього висновку не тільки для країн, що розвивалися, але і для країн з розвиненою ринковою економікою, що знаходяться на етапі постіндустріального розвитку. І це зрозуміло. Адже в результаті зростання капіталоозброєності виробництва відбувається зростання рівня заробітної плати за рахунок скорочення робочих місць, причому однаковими темпами в усіх галузях промисловості (звичайно, якщо економіка відкрита, а головне, відкритий ринок праці). У результаті собівартість більш капіталомісткої і менш трудомісткої продукції скорочується (зазвичай це продукція галузей важкої промисловості) відносно собівартості в інших галузях, де співвідношення капіталу і праці зворотне (зазвичай це галузі легкої промисловості). Цей процес дає макроекономічне обґрунтування змін порівняльних переваг країни, які викликають галузеву реструктуризацію економіки країни і його ВВП: від продукції легкої промисловості до продукції важкої промисловості. Відповідно змінюється і структура зовнішньоторговельного обороту. Спочатку з нього витісняються сировинні товари і товари первинної обробки і замінюються готовою продукцією легкої промисловості (текстиль, одяг), де можливо на основі залучення капіталу швидке освоєння нових технологій. Потім із зовнішньоторговельного обороту поступово «видавлюються» товари легкої промисловості і заміщаються товарами важкої індустрії (машинобудування, електротехнічною, електронною і т.п.).

Накопичення капіталу в тих або інших галузях впливає на технологічну оснащеність галузей і відповідно на зростання продуктивності праці. Природно, що через нерівномірність накопичення (розширення) капіталу за галузями диференціюється інтенсивність галузевих технологічних змін і зростання продуктивності. Очевидно, що при інших рівних умовах, інтенсивніше буде зростати продуктивність праці в тих галузях, де швидше відбуватимуться і зниження собівартості продукції. Щоб оцінити цю тезу об'єктивно, треба врахувати не тільки зростання продуктивності праці, але і зростання сукупної продуктивності чинника (TFP – total factor productivity). Цей показник дозволяє оцінити вплив технічного прогресу, зміни у витратах і параметрах ринку на перетворення витрат, виражених у цінах чинників.

Введення показника TFP до рівняння (4) перетворить його в наступний вигляд:

$$(Y_i/Z_i) = L_i(K_i/L_i)+TFP_i. \quad (5)$$

Висновки. Таким чином, за результатами дослідження методики Б. Баласса і її трансформацій, можна зробити висновок, що вона була строго орієнтована на ринкову економіку, оскільки, на думку автора, тільки в ринковій економіці спонукальним мотивом до зовнішньої торгівлі може виступати можливість максимізувати прибуток за рахунок порівняльних переваг як для експортерів, так і для імпортерів. З цим міркуванням можна погодитися лише частково. Нам воно представляється справедливим, якщо зі складу економічних операторів, суб'єктів світового ринку повністю виключити державу. На практиці це не так. Навіть у країнах з розвиненою економікою держава бере участь у зовнішній торгівлі своєї країни, як у якості імпортера, так і експортера.

Крім того, стало вже аксіомою, що в даний час чисто ринкової економіки не існує, оскільки в ній переважають монопольні структури (крупні фірми, ТНК, МНК та ін.), які регулюють торгово-економічні відносини далеко не ринковими методами. На додаток до сказаного можна додати посилення ролі держави в регулюванні економіки своєї країни. І, нарешті, сучасний етап розвитку світового ринку характеризується все більшою участю в його регулюванні міжнародних економічних організацій, зокрема міжнародних торгових організацій.

Це дозволяє нам зробити висновок про те, що всі учасники міжнародної торгівлі, (включаючи державу, яка виступає і суб'єктом зовнішньоторговельних відносин, і суб'єктом їх регулювання), добре інформовані про наявність (відсутність) порівняльних переваг економіки і можуть ефективно експлуатувати їх переваги і недоліки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. – Т. 1, гл. VII. – М.: Политиздат, 1955. – 426 с.
3. Stolper W.F. Protection and Real Wages. Review of Economic Studies / Stolper W. F., Samuelson P.A. – November 1941. – P. 58-73.
4. Heckscher E.F. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income / E F. Heckscher – Ekonomisk Tidskrift, 1919. – P. 497-512.
5. Ohlin B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933. – 324 p.

6. Balassa B.A stages approach to comparative advantage, in Adelman. I. Economic Growth and Resources / B. Balassa – Macmillan, London. 1979. – Vol. 4. – P. 121-136.
7. Balassa B. Intra-industry specialisation in a multy-country and multy-industry framework / B. Balassa, L. Bauwens // Economic Journal. – 1987. – Vol. 97. – P. 923-939.
8. Wilson P. International economics: theory evidence and practice / P. Wilson – Brighton. The Harvester Press Publishing Group. 1986. – 276 p.
9. Kenneth L. Sokoloff, 1991. «Agricultural Seasonality and the Organization of Manufacturing During Early Industrialization: The Contrast Between Britain and the United States» / Kenneth L. Sokoloff, David Dollar // NBER Historical Working Papers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/h0030.pdf.
10. Markusen J.R. Trade, factor prices and gains from trade with increasing return to scale / J.R. Markusen, J.R. Melvin // Canadian Journal of Economics. – 1981. – Vol. 14. – P. 450-469.

УДК 33.339.9.01

Сорочан В.О.
аспірант кафедри міжнародної економіки і туризму
Донецького національного університету
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ

DEFINITION OF INDUSTRIAL TOURISM STAGES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні етапи становлення та розвитку промислового туризму у світі. Основну увагу було відведено дослідженню виникнення промислового туризму як нового перспективного напряму в туристичній діяльності. Розглянуто приклади об'єктів промислового туризму у світі, які сформували ресурсну базу промислового туризму за період його розвитку.

Ключові слова: туризм, промисловий туризм, становлення промислового туризму, розвиток промислового туризму, періодизація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные этапы становления и развития промышленного туризма в мире. Основное внимание было уделено исследованию возникновения промышленного туризма как нового перспективного направления в туристической деятельности. Рассмотрены примеры объектов промышленного туризма в мире, которые сформировали ресурсную базу промышленного туризма за период его развития.

Ключевые слова: туризм, промышленный туризм, становление промышленного туризма, развитие промышленного туризма, периодизация.

ANNOTATION

The article describes the main stages of formation and development of industrial tourism in the world. The main attention was paid to the study of potential industrial tourism as a promising new direction in tourism activities. Examples of industrial tourism in the world, which formed the industrial resource base of tourism for the period of its development, are observed in the article.

Keywords: tourism, tourism industry, the emergence of industrial tourism, the development of industrial tourism, periodization.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток технічного прогресу став поштовхом і для туристичного бізнесу, який почав освоювати нові напрями туристичної діяльності [4, с. 28]. Так, за останні роки у світі стрімко розвивається промисловий туризм, завданням якого є дослідження різних територій, будівель та інженерних споруд виробничого або спеціального призначення, які відносяться до об'єктів індустріальної культури. Серед інших видів туризму промисловий туризм вважають відносно новим напрямом, однак сьогодні не має чітко визначеної періодизації розвитку даного напряму. Саме тому є актуальним дослідження етапів формування промислового туризму в світі, який у наш час набуває здебільшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки зросла як кількість публікацій з проблем промислового туризму та індустріальної спадщини, так і кількість вчених, які звернулися до цієї теми. У науковій літературі існують різні точки зору на періодизацію туризму. Зокрема, основну увагу щодо класифікації періодів розвитку промислового туризму приділяли такі вчені як Л. Гайдукевич, А. Дурович, Н. Кабушкін [7; 10]. За останні роки дослідженням з питань розвитку промислового туризму також займаються чимало вітчизняних наукових вчених, серед яких слід відзначити О. Бейдика, Ю. Тютюнника, О. Афанасьєва, В. Данильчука, В. Пацюк, В. Кулєш, О. Чередниченко та ін. [6-8; 10; 12; 14-15; 17-21]. Однак, питання стосовно формування етапів розвитку промислового туризму у світі, сьогодні залишається актуальним для багатьох науковців як зарубіжжя, так і України, що потребує подальшого дослідження.

У зв'язку з цим доцільно, на наш погляд, є вирішення наступних завдань:

уточнити назви і тривалість етапів розвитку промислового туризму, надати характеристику кожного з них;

провести аналіз світових туристичних об'єктів, що створюють ресурсну базу формування промислового туризму.

Виклад основного матеріалу. Формування промислового туризму як виду відпочинку сходить до самих ранніх етапів людської діяльності. Але тільки починаючи з XIX століття можна говорити про його розвиток у сучасному розумінні, а отже необхідно визначити етапи становлення даного явища. Так, Л.М. Гайдукевич пропонує в розвитку туризму виділити три основних етапи:

розвиток і становлення туризму в період зародження туризму як нового соціально-економічного явища. Цей період датується початком XIX століття і по 1918 рік;

розвиток туризму в умовах соціалістичної моделі господарювання (з 1919 року по 1990 рік);

розвиток туризму в період становлення ринкових відносин. Цей період триває з 1991 року і по теперішній час [6, с. 22-23].

Такі науковці, як А.П. Дурович, Н.І. Кабушкін, Т.М. Сергєєва та інші у формуванні періодизації промислового туризму розрізняють 4 етапи:

До початку XIX ст. елітарний туризм, зародження спеціалізованих підприємств виробництва з надання туристичних послуг.

XIX ст. – Перша світова війна. Даний період характеризується революційними змінами в

розвитку транспорту, створенням перших бюро подорожей, винаходом пароплава, паровоза.

Сучасний етап – після Другої світової війни і до наших днів. У цей період відбувається формування промислової туристичної ресурсної бази як комплексу за виробництвом товарів і надання туристичних послуг. [10, с. 7-8].

В останні роки зросла кількість публікацій серед вітчизняних вчених з проблем індустріальної спадщини.

Так, дослідженням індустріального спадку займаються А.І. Денисюк та Ю.В. Середа. Їх роботи присвячені дослідженню процесу формування промислового туризму. Зокрема, автори акцентують увагу на трансформаціях промислового туризму, розширенні простору туристичних атракцій, що стає потенціалом для розвитку промислового туризму [9].

Свої думки щодо теоретичних і практичних основ нового наукового напряму в туризмі – індустріального, О.В. Пендерецький сформулював у своїй монографії, яка вийшла друком в Івано-Франківську в 2011 р. [16]. Перш за все, автором досліджено історію становлення промислового туризму. Автор вважає, що початок зародження промислового туризм починається в XV столітті, а старовинна Копальня солі «Вєлічка» (Польща), діючим з часів середньовіччя, є єдиним першим об'єктом у світі, відкритим для гостей. Саме в XV столітті соляну шахту у Величці почали показувати привілейованим особам у пізнавальних цілях. До кінця XVI століття туризм залишався елітарним, відвідати гірські виробки можна було тільки з дозволу короля. Ось як описує копальні Жан Хоиснин, відвідав їх у 1572 році разом з посланцями короля Франції: «місце в яке півгодини спускатися потрібно, у великих і потужних підйомниках, що витримують вагу 50 осіб. Внизу можна побачити величезні печери, вириті в соляних скелях, як вулиці міста» [25]. Таким чином, на думку О.В. Пендерецького перший етап розвитку промислового туризму має назву елітарного. Так слідуючи етапи формування промислового туризму, які виділив автор, збігаються із класифікацією етапів промислового туризму таких науковців, як А.П. Дурович, Н.І. Кабушкін, Т.М. Сергєєва.

В.К. Кіптенко у своїй роботі присвятила увагу щодо взаємозв'язку індустріальних відносин та туризму. Зокрема, встановила, що бум розвитку туризму припадає до кінця XIX століття, відзначаючи такі характерні риси:

з'явилися організаційні структури управління туризмом;

почалося структурний розширення мережі туристичних маршрутів;

почала вирішуватися проблема кадрового забезпечення туристичної індустрії [11].

До 90% європейських турагентів які нині працюють на ринку промислового туризму, згідно з висновками дослідження А. Отгаара, вийшли на цей сегмент туристичного бізнесу на рубежі 80-90-х роках XX століття [24].

На його думку, до середини XX-го століття ринок туризму був дуже вузький, тому й ринок промислового туризму, навіть у США, це був швидше за ринком послуг дозвілля місцевого населення, ніж ринком міжміського, і вже тим більше міжнародного туризму. Реальний ринок промислового туризму тільки починає формувати з середини XX-го століття разом з революційним ривком у розвитку ринку туристичних послуг, але реальні прирости даного сегменту в розвинених країнах світу починають виявлятися тільки на початку 90-х років XX століття [24].

Значний внесок у дослідженні питання з періодизації формування промислового туризму зробила В.Пацюк. У своїй роботі «Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні», аналізуючи основні тенденції розвитку індустріального туризму, автор припускає, що наступним етапом буде етап масового залучення туристів [14].

Згідно з концепцією А.Ю. Александрової, «індустрія туризму має ряд особливостей, які надають актуальність кластерного підходу в розвитку сфери відпочинку та подорожей. Так, одним з подальших етапів розвитку промислового туризму може стати створення промислових туристичних кластерів – об'єднань певних промислових підприємств, готелів, ресторанів, виробників сувенірної продукції та туристичних фірм для надання туристичних послуг населенню в галузі промислового туризму. Індустрію туризму відрізняє широта міжгалузевих зв'язків, фрагментарна структура, переважання малого та середнього бізнесу, нематеріальний характер турпродукту, неоднакове його сприйняття виробниками та споживачами тощо» [1]. При мінімальних інвестиційних надходженнях промисловий туризм здатен забезпечувати їх максимальну віддачу.

Однак, існує і така точка зору, що існування промислового туризму зародилось в Європі ще в 1930-1940 рр., коли окремі підприємства (автомобільний завод Peugeot і пивоварний завод Krononburg) стали приймати туристів [23].

Існують і інші класифікації розвитку промислового туризму і, відповідно, становлення промислової туристичної спадщини.

У цілому, не заперечуючи запропонованих авторами класифікацій розвитку промислового туризму, та аналізуючи наукову літературу по даній проблемі, доцільно запропонувати наступну періодизацію становлення промислового туризму, а також уточнити назви і тривалість етапів його розвитку, надати характеристику кожного з них (табл. 1). Доцільно виділити три етапи в становленні та розвитку промислового туризму.

Сьогодні для відвідувачів відкривається все більш туристичних промислових об'єктів для відвідування. Інтерес туристів зазвичай спрямований на промислові об'єкти гірничопромислового (кар'єри, відвали, шахти) та фабрично-заводського типу (фабрики, заводи, комбінати) типу [14].

Таблиця 1

Класифікація розвитку промислового туризму

Назва етапу	Роки	Характеристика
Зародження промислового туризму	30-70-ті рр. XX ст.	Старопромислові регіони, що виникли на хвилі індустріалізації XIX-XX ст., зберегли потенціал екстенсивного промислового розвитку, зіткнулися з необхідністю модернізації традиційної галузевої структури [23], так першим прототипом промислового туризму були виробничі екскурсії. Відомо, що першим підприємством, що допустило до себе туристів у 1930 р. була компанія «Пежо» в м. Сошо (Франція) [13].
Становлення промислового туризму	1980-2000 рр.	На початку 80-х рр. XX ст. у західноєвропейському туроперейтингу з'являються перші організовані тури на промислові об'єкти [22]. Тоді, під впливом італійського історика мистецтв Еудженно Батістеса європейці почали досліджувати старі, закинуті ще в 1950-х роках заводи, фабрики та шахти, називаючи їх першими пам'ятками індустріальної епохи. Більшість західних підприємств, незалежно від розміру, солідності та приналежності, відкрили свої прохідні для простих громадян, а ті звернули свою увагу на заводські та фабричні корпуси [14].
Активізація розвитку індустріального туризму	2000 рік-теперішній час	Зокрема, розвиток індустріального туризму спостерігається в наступних секторах господарства: Авіапромисловість. Свої двері для відвідувачів відчиняють літакобудівні корпорації Boeing, Airbus та ракетно-космічна Northrop Grumman, де демонструють усьому світу свою відкритість, безпечність та мирну спрямованість [14; 22]. Автопромисловість. Виробники Ford у процесі зацікавлення відвідувачів зробили основну ставку на багату історію своєї фірми. У спеціально створеному в Детройті «Червоному Центрі Форду» відвідувачів спочатку на спеціальних автобусах возять по місцях, де понад сторіччя тому жив та працював засновник компанії Генрі Форд. Потім, у Rare Historie Viewing, їм розповідають про всі злети та падіння, які пережила компанія [14]. Легка промисловість. Великим попитом користуються тури на лялькові фабрики. Американська компанія American Girl, один з лідерів світового лялькового виробництва, відкрила в себе на батьківщині цілих три виробничих музеї-палаци: у Чикаго, Нью-Йорку та Лос-Анджелесі [14].

Таблиця 2

Приклади об'єктів промислового туризму у світі [5; 12]

Країни	Об'єкти промислового туризму в світі	Проведення першої екскурсії для туристів
Австрія	Скляний завод Riedel у Куфштайні ;	Першу промислову екскурсію в Австрії провело підприємство з виготовлення оцту Gegenbauer, Відень у 1960. Двері інших промислових підприємств для туристів відкрилися після 1990 рр.
	Музей Swarovski Kristallwelten в Ваттенсе	
	Музей Rolls-Royce, Дорнбірн;	
	Підприємство з виготовлення оцту Gegenbauer, Відень	
Велика Британія	Завод Jaguar у Касл-Бромвіч, Бірмінгем;	Сироварня Cheddar Gorge Cheese Company, м. Сомерсет є першою у Великої Британії, з туристичних промислових об'єктів, що запросила до себе гостей. Спочатку це була дегустація (1960 р.). Слід за прикладом прослідували інші підприємства виробництва.
	Сироварня Cheddar Gorge Cheese Company, Сомерсет;	
	Завод спортивних і гоночних машин Lotus у Хетеле;	
	Завод Bentley у Крю;	
	Кондитерська фабрика «Cadbury».	
Німеччина	Музей мейсенського порцеляну, Мейсен;	У 2000-ч рр. першими для відвідування свого виробництва туристів запросили Музеї Порше, Фольксваген та Mercedes-Benz.
	Авіаційний завод Airbus у Гамбурзі та Бремені;	
	Музей Порше, Штутгарт;	
	Фабрика шоколаду Ritter Sport;	
	Музей Mercedes-Benz;	
	Пивоварня Erdinger WeiЯbrдu в Ердінге;	
	Завод BMW у Берліні;	
	Музей Фольксваген у Вольфсбурзі.	
Польща	Тиский пивоварний завод;	Піонером у розвитку шахтного туризму прийнято вважати соляну шахту Величку у Польщі. У XV столітті соляну шахту в Величці почали показувати привілейованим особам у пізнавальних цілях. У середині 1950-х років шахту відвідувало близько 200 тисяч чоловік щорічно, у першій половині 1970-х – 750 тисяч осіб, а після кризи 1981 року – 600 тисяч осіб.
	Пивоварний завод у місті Живець;	
	Соляна шахта «Величка».	
Франція	Музей і завод Peugeot у Сошо;	У 1930 р. компанія «Пежо» у м. Сошо відчинила двері для туристів, та й стала прикладом для розвитку промислового туризму для інших промислових компаній.
	Сирний льох у Рокфорі та винний льох у Шампані;	
	Завод мінеральної води Perrier у Вержезе.	

Екскурсії на підприємства видобувної промисловості, зокрема, у шахти, рудники, кар'єри відмічені в багатьох країнах світу (табл. 2).

Як бачимо, провести періодизацію промислового туризму неможливо без наведення основних світових прикладів туристичних об'єктів, які без сумніву створюють загальну базу для визначення формування промислового туризму як напряму туризму.

Висновки. По-перше, можна відзначити, що запропонована періодизація промислового туризму характеризує його розвиток у широкому розумінні цього явища, яке відображає тенденції розвитку цього напряму як туристського руху, і специфічного виду в туристській діяльності. По-друге, на ряду з запропонованою авторами класифікацією періодів розвитку промислового туризму, уточнили назви і тривалість кожного з періоду розвитку даного напряму. Отже, проведене дослідження дозволило визначити тривалий процес формування етапів промислового туризму, який був неможливий, без ресурсної бази цієї галузі на кожному етапі розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова А.Ю. Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования // Экономические проблемы развития сервиса и туризма . – 2007. – № 2 – С. 51-61.
2. Афанасьєв О.Є. Промисловий туризм на Дніпропетровщині: напрями, перспективи та досвід використання / О.Є. Афанасьєв // Минуле, сучасне та майбутнє туризму Дніпропетровщини: матеріали обласної відкритої туристсько-краєзнавчої конференції. – Д.: ДДЮЦМС, 2006. – С. 88-90.
3. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / Бейдик О.О. – К.: КНУ, 2001. – 397 с.
4. Божко Л.Д. Роль індустріального туризму в інтенсифікації мобільності та гуманізації технологій в Україні / Л.Д. Божко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Історія науки і техніки. – Х.: НТУ «ХПІ», 2014. – № 30(1073). – С. 28-37.
5. Буханець І.В. особливості розвитку промислового туризму в Європейському макрорегіоні [Електронний ресурс] // Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:niAHvBKuqkYJ:dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/9822/2.
6. Гайдукевич Л.М. Туризм в Беларуси / Л.М. Гайдукевич [и др.]. – Минск: БГУ, 2001. – 131 с.
7. Гайдукевич Л.М., Хомич С.А., Клицунова В.А. География международного туризма. Ч. 1. Зарубежные страны. – Мн. Аверсэв, 2003. – 303 с.
8. Данильчук В.Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области // Вісник ДІТБ. – 2010. – № 14. – С. 52-63.
9. Денисюк І. Туристичний потенціал промислових районів міста: реконструкція спадку / І. Денисюк, Ю. Середа // Український соціум. – № 4(35). – С. 40-51.
10. Дурович А.П. Организация туризма: учеб. пособие / А.П. Дурович [и др.]; под общ. ред. Н.И. Кабушкина. – Минск: Новое знание, 2003. – 632 с.
11. Кіптенко, В.К. Менеджмент туризму: підручник [Електронний ресурс] / В.К. Кіптенко. – К.: Знання, 2010. – Режим доступу: http://vokrug-sveta.com.ua/biblio/menegmentturizma.html.
12. Кулєш В.Г. Перспективи розвитку промислового туризму у світі та Україні / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kulesh2.htm.
13. Лакомова Е.Й. Особенности осуществления туристической деятельности в старопромышленных регионах Украины // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 176. – С. 130-133.
14. Пацюк В.С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / В.С. Пацюк. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/pacjuk2.htm.
15. Пацюк В.С. Історія розвитку індустріального туризму за рубежом // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих науковців «Регіон – 2009: суспільно-географічні аспекти» (23-24 квітня 2009 року, м. Харків) / Гол. ред. колегії К.А. Нємець. // РВВ Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, Харків, 2009. – С. 214-217.
16. Пендерецький О.В. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрями її вдосконалення / О.В. Пендерецкий. Монографія. За науковою редакцією д.е.н., проф. Я.Б. Олійника. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 225 с.
17. Тютюнник Ю.Г. Індустріальна спадщина Андрушівського району Житомирської області (за матеріалами польових досліджень) / Ю.Г. Тютюнник // Праці центру пам'яткознавства. – К., 2009. – Вип. 14. – С. 247-272. 31.
18. Тютюнник Ю.Г. Індустріальна спадщина Попільнянщини (за матеріалами польових досліджень) / Ю.Г. Тютюнник // Праці центру пам'яткознавства. – К., 2007. – Вип. 12. – С. 261-288.
19. Тютюнник Ю.Г. Індустріальна спадщина Ружинщини (за матеріалами польових досліджень) / Ю.Г. Тютюнник // Праці Центру пам'яткознавства: Зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 16. – С. 230-248. 30.
20. Тютюнник Ю.Г. Объекты индустриальной культуры и ландшафт / Ю.Г. Тютюнник. – К.: Издательско-печатный комплекс университета «Украина», 2007. – 152 с.
21. Чередниченко О.Ю., ЧередниченкоА.О. Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 71-74.
22. Чумаков В. Сборочный цех впечатлений // Вокруг света. – 2007. – № 11. – С. 116-126.
23. Grrinic J., Zanketic P., Bacac R. Industrial tourism in Istria // Ekon. Misao Praksa DBK. – 2009. – XVIII, Br. 2. – P. 211-232.
24. Otgaar A. Industrial Tourism. − Rotterdam, Erasmus univ, 2010. − P. 5
25. Wieliczka Salt Mine [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://whc.unesco.org/en/list/32.

УДК 339.166.5

Стадник О.І.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЯПОНІЇ

INTELLECTUAL PROPERTY STRATEGY IN JAPAN

АНОТАЦІЯ

У статті викладено результати досліджень щодо стратегії інтелектуальної власності в Японії, доведено, що на сьогоднішньому етапі розвитку, пріритетним ресурсом є знання, котрі стають новою актуальною основою конкурентноспроможності діяльності економічних суб'єктів у сучасному глобальному господарстві.

Ключові слова: інтелектуальна власність, стратегія, стратегія інтелектуальної власності Японії, уряд, програма, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты исследований относительно стратегии интеллектуальной собственности в Японии, доказано, что на сегодняшнем этепе развития, приоритетным ресурсом являются знания, которые становятся новой актуальной основой конкурентоспособной деятельности экономических субьектов в современном глобальном хозяйстве.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, стратегия, стратегия интеллектуальной собственности Японии, правительство, программа, економическое развитие.

ANNOTATION

In the article the results of researches are expounded in relation intellectual property strategy in Japan, it is well-proven that on the today's stage of development, a priority resource are knowledges which become new actual basic of competitive activity of economic subjects in a modern global economy.

Keywords: intellectual property, strategy, intellectual property strategy in Japan, government, programme, economic development.

Постановка проблеми. У період розвитку науково-технічного прогресу виробництво набуло наукомісткого характеру, з'явились науково-дослідницькі інститути і проектно-конструкторські організації, що сприяли у формуванні інтелектуальної власності та розвитку законодавства з питань врегулювання інтелектуальної власності.

Проте не всі країни рівнозначно успішні в даній області, і зараз у високотехнологічному бізнесі, як і в цілому в сфері економіки, закріпили свої позиції три великі центри – США, Західна Європа, Японія, між якими відбувається основна конкурентна боротьба.

В якості національної ідеї Уряд Японії ще в 2000 році визначив курс на перетворення японської нації в інформаційне суспільство, засноване на інтелектуальній власності. З року в рік даною країною затверджується державна політика, що здійснюється органами влади, де першочергова увага приділяється винаходам, творчості і виробництву інноваційних товарів та послуг. Використання інтелектуальної власності в якості головного ресурсу в економіці – єдиний шлях для підтримки лідируючого положення у світовій економіці для країни, яка обмежена в кількості природніх ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З часу Реставрації Мейдзі – комплексу політичних, військових і соціально-економічних реформ в Японії 1868-1889 років, що перетворив відсталу країну на одну з провідних держав світу, безпрецедентний розвиток японської економіки є основною темою багаточисельних публікацій. У всіх виданнях робиться спроба пролити світло на можливі мотиви та фактори такого швидкого перетворення країни, яка відчувала недостачу в природніх ресурсах, в економічно розвинену державу. Такі спроби, наприклад, робилися минулим американським послом в Японії Едвіном О. Рейсчауером. Він вважає, багатократний ріст рівня життя з початку XX століття можливим лише завдяки інтенсивній індустріалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ситуація в Японії значно відрізняється від ситуації, яка склалася в Європі. Незважаючи на економічну стагнацію Японія зберегла лідируючі позиції по витратам на дослідження і розробки. Така ж сама ситуація і з кількістю досліджень та патентів. Значна відмінність Японії від Європи заключається в тому, що в урядових інститутах та промислових організаціях Японії управління технологіями та інноваціями є основним напрямом. У той час як Міністерство Освіти, Культури, Спорту, Науки і Технологій (MEXT) активно сприяє впровадженню управління технологіями і інноваціями в 40 університетах, підтримку даному напрямку надають Міністерство Економіки, Торгівлі і Промисловості (METI), і Національний інститут науки і технологій (NISTEP). Іншими словами, з метою збереження стійкої позиції лідера в сфері інновацій, Японія додає до традиційної інноваційної потужності переваги застосування управління технологіями та інноваціями, що є потенціалом для можливого подальшого росту та інноваційній конкурентоздатності. Така подвійність японської політики в сфері технологій та інновацій є цікавою з практичної та теоретичної точок зору.

Метою статті є дослідити державні стратегії в сфері інтелектуальної власності Японії як основні чинники економічного зростання.

Основні результати дослідження. Відповідно до результатів аналізу, наданим керівником Патентного відомства Японії в 1996 році, національна система управління інтелектуальною власністю японськими експертами була охарактеризована як негнучка і застаріла, а законодавство та державна політика в даній сфері потребували перегляду в зв'язку із оновленням та активізацією ролі інтелектуальної власності в інноваційній політиці Японії.

Основним двигуном у розвитку інноваційної політики Японії стало бажання досягнути західного рівня, слідуючи поглядам «вакон йосаі», які часто трактують як «японський дух, західні технології».

План реалізації стратегічних напрямів політики в сфері інтелектуальної власності Японії [1] базувався на підвищенні валового внутрішнього продукту та експорту товарів та послуг шляхом збільшення прибутків компаній за рахунок: експорту продукції, яка базується на інтелектуальній власності; забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності у відповідності з міжнародними зобов'язаннями; розширення регіональних та міжнародних можливостей в сфері торгівлі шляхом гармонізації законодавчих актів у цілях зниження перешкод у торгівлі; стимулювання розвитку людського капіталу та його застосування в ключових галузях промисловості; перетворення знань у джерело національного багатства.

При розробці Національної системи інтелектуальної владності (далі – НСІВ) акцент Японії зроблений на системних змінах щодо наступних напрямів:

– національна патентна система повинна стати більш зручною, особливо для дослідників та керівників малих та середніх підприємств. Головним пріоритетом стало прискорення процедури експертизи патентних заявок для задоволення потреб користувачів. Першочерговий патентний пошук здійснювався на основі аутсорсінгу – згідно з *Bloomberg Financial Glossary*, аутсорсинг – це купівля значної кількості проміжних компонентів у зовнішніх постачальників [2];

– скорочення строків патентної експертизи з 26 до 11 місяців до 2013 року;

– врегулювання відносин дослідників та роботодавців;

– переглянута роль університетів та дослідних інститутів, яким було надано право приймати участь у комерціалізації результатів досліджень, особливо фінансованих державою.

Додатково було поставлено завдання досягнути збільшення розміру відшкодування збитків, які присуджувались патентоволодільцям у випадку порушення їхніх прав.

У 2001 році була сформована група, завдяки якій було проведено Національний форум з питань стратегії інтелектуальної власності (далі – Форум). Під ціллю «Інтелектуальна власність: основна сила лідерства Японії до 2010 року» (анг. – «*Intellectual property: powering Japan to the top by 2010*») у січні 2002 року опублікований список із 100 пропозицій Форуму, а також десятирічний план дій. Пропозиції охоплювали сім основних сфер – дослідження, освіта, приватні підприємства, органи державної влади, дипломатичну сферу (зовнішні відносини), законодавство і судову систему та були направлені на докорінний перегляд політики.

Поворотним моментом для Японії в сфері інтелектуальної власності вважається 2002 рік. У щорічному зверненні до Парламенту Прем'єр-міністр країни відмітив, що однією із національних цілей є підвищення міжнародної конкурентоздатності японських галузей промисловості шляхом правильного оформлення та використання прав на результати інтелектуальної діяльності в наукових дослідженнях. Під контролем Прем'єр-міністра була створена Рада з питань стратегії інтелектуальної власності. Проект документа був підготовлений у листопаді 2002 року. У цьому ж році був прийнятий Основний закон по інтелектуальній власності [3]. одним із головних нововведень закону можна вважати створення Штаб-квартири з питань інтелектуальної власності в рамках Кабінету Міністрів Японії (далі – Штаб-квартира).

Штаб-квартрира є постійно діючим органом, діяльність якого базується на роботі Ради з питань стратегії інтелектуальної власності. Очолює Штаб-квартиру Генеральний директор, яким по посаді є Прем'єр-міністр Японії.

Оскільки керівництво Японії прийняло рішення щодо стратегічного розвитку економіки на основі активного використання інтелектуальної власності, Основний закон (глава 3) у цілях організації системи планування регламентує обов'язкову розробку та затвердження Програми інтелектуальної власності Японії (далі – Програма) та визначає вимоги до процедури її підготовки, реалізації та моніторингу застосування.

У рамках Програми інтелектуальної власності повинні бути вирішені наступні основні питання:

1) основні напрями політики в цій сфері;

2) конкретні цілі, які влада повинна цілеспрямовано і планомірно реалізувати для створення, охорони та використання об'єктів інтелектуальної власності;

3) конкретні завдання, які влада повинна реалізувати в цілях підтримки та навчання в області інтелектуальної власності.

У Програмі також повинні встановлюватися конкретні завдання і строки реалізації. Відповідно до Основного закону обов'язковою є публікація проекту програми в мережі Інтернет. Штаб-квартира повинна забезпечити моніторинг реалізації Програми і оцінити досягнення поставлених цілей та дотримання строків. Передбачена обов'язкова публікація результатів у мережі Інтернет. За результатами аналізу ефективності реалізації завдань та оцінки впли-

ву чинних економічних та інших змін, Штаб-квартира повинна по меншій мірі щорічно актуалізовувати Програму та вносити відповідні зміни. Таким чином, з 2003 року Японія щорічно затверджує Національну програму в області інтелектуальної власності.

Перша Стратегічна програма для створення, охорони та використання об'єктів інтелектуальної власності [1] затверджена владою Японії в липні 2003 року (дальше – Стратегія-2003).

У вступі до Стратегії зазначається, що інтелектуальний творчий цикл складається із трьох стадій – створення результату творчої діяльності, його правова охорона та наступне використання. Важливу роль у цьому процесі відіграють університети та дослідницькі інститути, в яких зосереджено більшість творчих ресурсів Японії.

Саме поставлена ціль – необхідність впровадження вказаного вище механізму, визначила структуру Стратегії-2003, яка складається із відповідних глав – створення об'єктів інтелектуальної власності, охорона та захист інтелектуальної власності, використання об'єктів інтелектуальної власності. Останні дві глави направлені на розвиток бізнесу в творчих галузях, розвиток людських ресурсів та підвищення громадської уваги до інтелектуальної власності.

Глава 1 Стратегії-2003 «Створення об'єктів інтелектуальної власності» вміщує перелік завдань, які направлені на збільшення фінансування процесу створення об'єктів інтелектуальної власності. Відповідні витрати передбачаються в щорічному бюджеті країни (фіскальний рік не співпадає з календарним і триває з 1 квітня до 31 березня).

Стратегія – 2003 передбачає створення системи оцінки результатів діяльності університетів та науково-дослідницьких організацій, які використовують інтелектуальну власність. Для цього Стратегія-2003 передбачає розробку «комплексних показників оцінки», які стосуються інтелектуальної власності. Він включає кількісні показники (наприклад, кількість отриманих патентів чи поданих патентних заявок), та якісні аспекти, такі як кількість ліцензійних договорів, сума доходів від таких контрактів, частота цитування в наукових статтях, створення штаб-квартири в університеті та інші. Дані критерії оцінки повинні бути використані при розподілі бюджетних коштів для відповідних фондів та інших ресурсів на її підтримку.

Стартегія-2003 також передбачає розробку правил співробітництва між промисловістю, академічними колами і органами державної влади з ціллю забезпечення більшої гнучкості при укладенні контрактів. Окремий блок питань присвячений завданням сприяння створенню нових підприємств у рамках університетів, мова йде про старт-апи (анг. – *start-up*) як продукти бізнес-інкубаторів.

Глава 2 Стратегії-2003 визначає напрями розвитку системи охорони об'єктів інтелектуальної власності, зокрема зусилля держави в цій сфері розприділяються по рядку конкретних напрямів.

Першим з них є вдосконалення системи правової охорони інтелектуальної власності. По даному питанню в Стратегії-2003 констатується, що компаніям необхідно швидко приймати ділові рішення в умовах інтенсивної міжнародної конкуренції і здійснювати більш прискорену патентну експертизу. Таке прискорення є обов'язковою умовою комерціалізації якісних винаходів та пожвавлення економіки.

Уряд Японії поставив завдання щодо забезпечення патентного відомства необхідною кількістю експертів, використання досвідчених асистентів, проведення структурної реформи процедури надання заявниками клопотань про подання патентної заявки, розширення і вдосконалення функцій приватних організацій по проведенню патентного пошуку, посилення ролі патентних повірених. В якості тимчасової міри по скороченню портфелю нерозглянутих заявок стало залучення зовнішніх експертів на визначений строк роботи. Першочергово процедура прискореної експертизи повинна застосовуватися до заявок, що подаються університетами і малим бізнесом, іноземним заявкам і заявкам на винаходи, що очікують швидкої комерціалізації чи потребують невідкладного патентування.

Другим важливим напрямом є система захисту прав. Активне використання результатів інтелектуальної діяльності в економіці повинне супроводжуватися не лише підтримкою, але і вдосконаленням системи їх захисту. У цьому напряму виділяються три аспекти.

По-перше, необхідне вдосконалення системи відшкодування збитків у випадках порушень і надання правовласникам необхідних засобів для судового захисту.

По-друге, з ціллю вдосконалення стримуючих ефектів проти порушень прав інтелектуальної власності необхідне посилення кримінальної відповідальності.

По-третє, необхідно вдосконалити систему врегулювання самих спорів. Було прийнято рішення щодо створення спеціалізованого судового органу Вищого суду по інтелектуальній власності. Одночасно в Стратегії-2003 було поставлене завдання вдосконалення знань експертів, що задіяні в системі судових спорів з питань інтелектуальної власності.

Оскільки розвиток національної системи правової охорони і захисту інтелектуальної власності неможливий без участі у вдосконаленні міжнародної охорони інтелектуальної власності, у Стратегії-2003 третім аспектом передбачені наступні напрями:

1. Сприяння зусиллям щодо створення глобальної патентної системи, у тому числі сприяння співпраці в області патентної експертизи:

- співпраця в області патентної експертизи з національними патентними відомствами інших країн у напряму зменшення процесуального тя-

гарю на заявників, які подають патентні заявки в багатьох країнах, зниження робочого навантаження на національні патентні відомства і досягнення взаємного визнання патентних законів щодо патентної експертизи шляхом міжнародної гармонізації.

- Сприяння реформі Договору про патентну кооперацію в цілях створення системи, яка полегшить купівлю прав на міжнародному рівні.

- Сприяння купівлі прав у країнах, що розвиваються.

- Сприяння міжнародній гармонізації патентних систем.

- Створення міжнародних мереж для обміну інформацією по питаннях патентної експертизи.

2. Сприяння міжнародній гармонізації систем авторського права.

3. Сприяння розробці міжнародних правил по врегулюванню спорів.

В якості четвертого напряму визначений аспект контрафакції. У главі 2 Стратегії-2003 виділені основи боротьби з контрафакцією і виготовленням піратських копій. Для захисту інтересів японського народу та компаній, а також для стимулювання до створення нових об'єктів інтелектуальної власності в Стратегії передбачено три блоки необхідних державних завдань:

1. Жорсткість мір на зарубіжних ринках:

- допомога в купівлі і захисті прав японськими компаніями в інших країнах;

- створення інформаційних мереж, що складаються із відомостей про контрафактну і піратську продукцію;

- застосування заходів проти виготовлення підробок і піратських копій у співпраці із державним та приватним секторами;

- активізація діяльності держави по відношення до країн, в яких виявлені випадки порушення прав.

2. Жорсткість зовнішніх та внутрішніх правил:

- розробка національного законодавства, що обмежує ввіз товарів, які виготовлені із порушенням прав інтелектуальної власності;

- внесення змін у митне законодавство;

- вдосконалення кримінального законодавства в частині таких злочинів, як продаж підробок та піратських копій на вулицях;

- жорсткість правил, що стосуються порушення прав у мережі Інтернет;

- активізація діяльності щодо підвищення поінформованості громадськості.

3. Укріплення структур по боротьбі із підробками та піратськими копіями в державному та приватному секторах. У даному напряму пропонується ряд спеціальних мір.

Глава 3 Стратегії-2003 присвячена використанню об'єктів інтелектуальної власності в економіці. Саме для вирішення проблеми, коли значна кількість патентів не знаходить промислового застосування та інвестиції в НДДКР не завжди сприяють економічному розвитку в Стратегії-2003 розроблений ряд завдань, які стимулюють компанії використовувати такі активи в їх господарській діяльності.

Влада Японії повинна підтримувати зусилля компаній по розробці управлінської політики в рамках «Правил купівлі та адміністративного управління правами інтелектуальної власності», «Правил адміністративного управління комерційною таємницею» і «Правил запобігання втрат технологій». Типові документи опубліковані Міністерством економіки, торгівлі і промисловості в січні-березні 2003 року.

Глава 4 Стратегії-2003 вміщує необхідний комплекс завдань щодо захисту авторських і суміжних прав. Тут передбачені міри щодо вдосконалення договірних зобов'язань та судової практики.

Кінцева п'ята глава Стратегії-2003 присвячена питанням розвитку людських ресурсів і підвищення рівня поінформованості громадськості.

Стратегічна програма в сфері інтелектуальної власності 2006 року (дальше – Стратегія-2006) є достатньо містким документом, який орієнтований на національну ціль – підвищення міжнародної конкурентоздатності японської промисловості. Стратегія-2006 також мала на меті поєднання процесу створення нових результатів творчої діяльності та досліджень і їх використання в промисловості. Саме тому структура Стратегії-2006 повторює структуру Стратегії-2003 року і складається із 5 розділів: створення об'єктів інтелектуальної власності, охорона об'єктів інтелектуальної власності, використання об'єктів інтелектуальної власності, розвиток бізнесу з використанням цифрового контенту, розвиток людських ресурсів. Окремо в Стратегії-2006 виділений розділ, в якому зосереджуються основні досягнення в політиці в сфері інтелектуальної власності і основні законодавчі зміни (2003-2006 роки), а також коротка інформація щодо імплентації Стратегії.

В якості основних досягнень в сфері створення об'єктів інтелектуальної власності відмічається, що:

– створено 43 штаб-квартири інтелектуальної власності в університетах, близько 40 організацій по ліцензуванню технологій в університетах та науково-дослідних організаціях (станом на березень 2005 року);

– кількість національних патентів, отриманих університетами і державними науково-дослідними організаціями зросла в 2,5 рази в період з 2002 року по 2005 рік, кількість ліцензійних договорів і сума виплат по збільшилась в 2,1 рази і 5 раз відповідно з 2002 року по 2004 фіскальний рік;

– станом на кінець 2005 фінансового року загальне число університетських старт-апів виросло до 1503.

У сфері вдосконалення правової охорони об'єктів інтелектуальної власності за трирічний період Стратегії-2003 було прийнято близько 30 змін до чинного законодавства, зокрема верхня межа для терміну обмеження свободи та сума

штрафу за порушення прав інтелектуальної власності були збільшені, відповідно до 10 років та 10 мільйонів йен. Також була введена в експлуатацію система доступу до інформації трьох патентних відомств Японії, США та Європейського патентного відомства.

Значна частина Стратегії-2006 року присвячена питанням економіки. У цілях підвищення активності використання об'єктів інтелектуальної власності в економіці для малих та середніх підприємств, а також венчурних компаній був передбачений, зокрема безплатний доступ до баз патентної інформації для її використання при підготовці патентних заявок. Також запропоновано зниження мита за розгляд патентних заявок та видачу патентів.

У цілях стимулювання органів місцевої влади запропоновано розробляти і застосовувати стратегії на територіальному рівні. У результаті територіальні органи влади Японії станом на квітень 2006 року повністю закінчили підготовку своїх локальних стратегій у сфері інтелектуальної власності.

Стратегічна програма в сфері інтелектуальної власності (дальше – Стратегія-2007) повторює Стратегію-2006 року та вміщує більш деталізовані міри із зазначенням конкретних структур Стратегії органів державної влади, відповідальних за виконання. Окремим напрямом є розвиток бренду Японії, у рамках якого передбачаються завдання щодо популяризації національної культури харчування, створення привабливих брендів регіонів країни, тощо.

Основна концепція Стратегії-2007 базувалася на двох документах, прийнятих Урядом Японії в березні 2007 року – «Інновації 25» і Стратегія культурної/творчої індустрії Японії.

У Стратегічній програмі в сфері інтелектуальної власності 2010 року (далі Стратегія-2010) відмічається, що при вірному і повному використанні сильних сторін є можливість досягнути стабільного лідерства в конкуренції на зарубіжних ринках та активізувати внутрішні ринки й досягнути стабільного економічного зростання. Для того, щоб повною мірою використовувати такі об'єкти інтелектуальної власності Японія створила та реалізувала стратегію розвитку людських ресурсів, стратегію створення інновацій, стратегію створення міжнародних стандартів і стратегію розвитку глобального бізнесу.

Виходячи із поставлених цілей, Стратегія-2010 розділена на три під стратегії і складається із пріоритетних завдань до кожної з них. До кожного завдання вказані цільові кількісні показники реалізації, які орієнтовані на 2020 рік.

Перша під стратегія направлена на підвищення конкурентоздатності шляхом створення міжнародних стандартів у конкретних стратегічних областях для міжнародної стандартизації. Для забезпечення майбутнього росту Японія вибрала і сконцентрувала зусилля на галузях промисловості, в яких дана країна має технологічні переваги – передові медичні технології, вода, транспортні засоби майбутнього покоління, залізничні шляхи, енергетичний менеджмент, цифровий контент, роботи і робототехніка.

Друга під стратегія присвячена сприянню росту на основі розвитку цифрового контенту. У цілях сприяння розширення використання контенту за кордоном, купівлі міжнародних каналів розподілу і передачі інформації за кордон, необхідно терміново сформувати державно-приватний інвестиційний фонд, а також сформувати ефективну податкову систему. Японія активно сформувала інфраструктуру розвитку людських ресурсів шляхом формування контенту, який використовує інформаційно-комунікативні технології включаючи цифрові підручники для навчання, тощо.

Прогнозовані очікувані результати станом на 2020 рік передбачають прибутки від авторського контенту із за кордону від 1,2 трилліона йєн (2009) до 2,6 трлн йєн.

Третя під стратегія направлена на посилення інтелектуальної власності, пов'язаної із міжгалузевою промисловістю. Вдосконалення патентної системи базувалось на спрощенні процедури подання заявок, а також прийняття зусиль для досягнення більш швидкого взаємного визнання результатів патентної експертизи в кожній країні між Японією, США, Європою, Китаєм.

Стратегія в сфері інтелектуальної власності 2012 року (далі – Стратегія-2012) потужно простимулювала систему об'єктів авторських прав. Розглядаючи глобальні зміни, що спричинені цифровою епохою, Урядом Японії прискорено процес вдосконалення інноваційного середовища шляхом створення нових підприємств і нових ринків. У Стратегію-2012 включені дві об'ємні додаткові стратегії, що направлені на зміцнення конкурентоздатності Японії на світовому ринку:

1. Комплексна стратегія інновацій в інтелектуальній власності;

2. Комплексна стратегія по збільшенню цифрового контенту.

Нова науково-технічна політика інноваційного розвитку Японії на 2011-2015 роки була визначена в IV Базовому плані розвитку науки та технологій уряду Японії (далі – Базовий план). Після аварії на АЕС «Фукусіма-1» у 2011 році в результаті землетрусу і цунамі, який призвів до масштабної техногенної катастрофи, довіра населення Японії до науки зменшилась. Японці вимагали від органів влади зміни основного вектору науково-технічної політики, у зв'язку з чим до Базового плану були внесені значні корективи.

Зокрема, Японія акцентувала увагу на підтримку стійкого соціально-економічного зростання, що передбачає також захист від стихійного лиха, просування екоіновацій, системну підтримку кооперації між бізнесом, академічним сектором та державою. Базовий план визначив

курс на розробку науково-технічної політики при тісній взаємодії із суспільством, сфокусувався на розвитку людського капіталу, поглибленні фундаментальних досліджень і зафіксував необхідність зосередження зусиль вчених на ключових викликах, які стоять перед країною.

Значимий для формування науково-технічної політики Японії також документ – План стимулювання економічного росту (далі – План). Він був прийнятий із приходом до влади Японії ліберально-демократичної партії. Відповідно до Плану, його завдання повинні спільно виконуватись двома організаціями – Радою промислової конкурентоздатності та Радою науково-технічної політики.

В Японії залишається чинним проект Science for RE-designing Science, Technology and Innovation Policy (SciREX), який якісно доповнює Базовий план і затверджує курс на зміну традиційних механізмів формування науково-технічної політики.

Одним із напрямків SciREX є програма «Фундаментальне дослідження і розвиток людських ресурсів», яка містить два основні завдання – стимулювання міжнародних дослідницьких проектів та навчання менеджерів нового типу, які здатні формувати і проводити політику в сфері науки та інновацій. Підготовку висококваліфікованих кадрів планується здійснювати на базі так званих інститутів – «хабів» – передових університетів Японії.

Висновки. Японія успішно увійшла в клуб великих держав і вже зараз успішно конкурує в економічній і технологічній сфері із Заходом. У даній країні активні широкі наукові та технологічні зв'язки з найбільш розвинутими в даних галузях країнами – Європою та США. Японія докладає значних зусиль щодо розширення фундаментальних досліджень, зокрема в сфері реформи освіти в напряму виховання творчих особистостей на всіх рівнях освітнього процесу.

Дана країна послужила прикладом для здійснень модернізації і виходу на передові позиції багатьом країнам, зокрема азіатським, які також як і Японія не ставлять за мету зміну соціокультурних основ.

Сьогодні, в умовах серйозних демографічних зрушень, Японія може створити зовсім нову модель – модель старіючого суспільства з невеликою кількістю дітей і показати вихід із складного демографічного становища іншим країнам, які знаходяться в такій же ситуації як і Японія.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. IP Strategic Policy Outline. Затверджений Стратегічною радою з питань інтелектуальної власності 3 липня 2002 року. – Режим доступу: http://japan.kantei.go.jp.
2. Bloomberg Financial Glossary. – Режим доступу: http://www.isotranslations.com/resources/Bloomberg%20Financial%20Glossary.pdf.
3. Basic Law on Intellectual Property #122 of 2002, Japan. – Режим доступу – http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=138187.

УДК 339.9

Стройко Т.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Сосіна К.Г.
студентка
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ТРАНСПОРТНИХ СТРУКТУР ЄС

STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE ARE IN THE CONDITIONS OF ITS INTEGRATION INTO TRANSPORT STRUCTURES OF EU

АНОТАЦІЯ

Досліджено проблеми та перспективи розвитку транспортної системи України в умовах її інтеграції до транспортних структур Європейського Союзу. Окрема увага приділена питанню формування стратегії розвитку транспортної системи України, що поєднує проблеми та напрями подальшого розвитку національного транспорту.

Ключові слова: транспортна система, потенціал розвитку, стратегія розвитку, транспортна інфраструктура, інтеграція.

АННОТАЦИЯ

Исследовано проблемы и перспективы развития транспортной системы Украины в условиях ее интеграции в транспортные структуры Европейского Союза. Отдельное внимание уделено вопросу формирования стратегии развития транспортной системы Украины, которая совмещает проблемы и направления последующего развития национального транспорта.

Ключевые слова: транспортная система, потенциал развития, стратегия развития, транспортная инфраструктура, интеграция.

ANNOTATION

Investigational problems and prospects of development of a transport system of Ukraine are in the conditions of its integration in transport structures of European Union. Separate attention is spared the question of forming of strategy of development of a transport system of Ukraine which combines problems and directions of subsequent development of national transport.

Keywords: transport system, potential of development, strategy of development, transport infrastructure, integration.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна система країни все ще не відповідає стандартам і вимогам ЄС і відзначається суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм. Україна задекларувала готовність здійснити все можливе для модернізації своєї транспортної системи шляхом підписання та ратифікації низки відповідних міжнародних конвенцій, а також участі в міжнародних організаціях, гармонізації внутрішніх норм і стандартів щодо роботи транспорту з вимогами європейських acquis communautaire. Зближення українського права з acquis communautaire ЄС є не тільки інструментом поглиблення економічної кооперації з ЄС, але також важливим засобом зростання економічного добробуту України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування транспортних систем та розвитку їх потенціалу в сучасних економічних системах присвячено багато праць таких дослідників, як Т. Блудова [1], Ю. Пащенко [4], Д. Прейгер [5], Л. Соколов, Ю. Цвєтов [2] та інші. Наукові праці зазначених дослідників містять ґрунтовний аналіз окремих аспектів функціонування транспортної системи України з дослідженням проблемних питань, що стримують ефективне використання країною своїх транспортно-транзитних переваг у межах світового господарства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, слід зазначити, що проблеми пошуку та обґрунтування можливих напрямів розвитку потенціалу транспортної системи України є досить динамічними та потребують постійного моніторингу, особливо з точки зору впливу зовнішніх кризових явищ, загальних тенденцій розвитку світової економіки. Особливо значущими стають проблеми стратегічного розвитку галузі в контексті інтеграції до транспортних систем ЄС.

Метою статті є виділення та обґрунтування стратегічних напрямів розвитку транспортної системи України в умовах її інтеграції до транспортних структури ЄС.

Виклад основного матеріалу. Рівень розвитку транспортної системи держави – один із найважливіших ознак її технологічного прогресу й цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більш підсилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство і заняття в ньому місця, що відповідає рівню високорозвиненої держави.

Однією з найважливіших проблем України, у плані її інтеграції в європейську єдину залізничну систему, є приведення ширини української залізничної колії (1524 мм) до європейського зразка (1435 мм) як у Польщі,

Словаччині, Угорщині, Румунії та ін. Зараз на кордоні з цими державами існують складні системи переведення локомотивів і рухомого складу поїздів з колії на колію, що значно знижує ефективність роботи залізничного транспорту, зокрема в часі. Необхідно також включити в європейську програму будівництва швидкісних залізничних магістралей (швидкість 200-300 км/год) [6, с. 364].

Значну частину інфраструктурних об'єктів залізниці необхідно визнати застарілими, вони не відповідають сучасним вимогам по виконанню своїх основних функцій. Насамперед, це стосується залізничних вокзалів, станцій, готелів, засобів зв'язку і керування рухом потягів. Техніко-економічні й експлуатаційні характеристики залізниці знижуються також через те, що ширина колії відрізняється від західноєвропейської, що особливо негативно відбивається на закордонних і транзитних перевезеннях. Це вимагає змісту на західних границях країни 14 спеціально обладнаних станцій, 11 станцій, де здійснюється перевантаження імпортних вантажів, і 8 пунктів перестановки вагонів на візки західноєвропейської колії. Як міри по підвищенню ефективності залізничного транспорту необхідні реконструкція і переоснащення, часткове перепрофілювання, поступове згортання надлишкових і будівництво нових потужностей.

Проблеми розвитку морського транспорту зв'язані, насамперед, із значним моральним і фізичним зносом судів і портового устаткування (особливо засобів обробки вантажів). Середній вік судів торгового значення більший за 15 років, а деякі порти західних країн забороняють вхід судів із таким терміном експлуатації. Портова інфраструктура не розрахована на нові технології портових робіт, що істотно знижує продуктивність як портів (до 50% від продуктивності портів західних країн), так і інших видів транспорту (особливо залізничного), зв'язаних з обробкою вантажів [2, с. 18].

У перспективі, у контексті Чорноморсько-Балтійського інтегрального проекту, доцільною є побудова в Білорусі Дніпровсько-Двінського каналу, який міг би дати вихід Україні й іншим чорноморським державам у Балтійське, а Балтійським – у Чорне море.

Переважна частина судів торгового флоту – малотоннажні. Так, середня водотоннажність українських судів у 3-5 разів менше аналогічного показника в таких країнах, як США, Японія, Греція, ін. Відзначимо, що структурні зміни флоту убік збільшення середньої водотоннажності в перспективі обумовлять необхідність рішення ряду проблем, що вимагають значних капіталовкладень.

У даний час основними стримуючими факторами інтенсивного використання річкового транспорту в плані європейської інтеграції є застаріла матеріально-технічна база, невисокий рівень механізації перевантажувальних робіт, значний фізичний і моральний знос судів, мала частка запечатаних вантажів у загальному їхньому обсязі, недостатні обсяги перевезень із використанням системи «буксир-штовхач/баржа». Річковий транспорт держави має допоміжний характер, орієнтований на великі партії вантажів (в основному будівельних матеріалів) і не може конкурувати по тарифах і послугам із залізничним транспортом. Ефективність функціонування річкового транспорту України значно нижче (близько 20%) у порівнянні з розвиненими країнами, що мають подібні ресурси цього виду транспорту.

Щодо автотранспорту, то автомобільні дороги України не відповідають європейським стандартам за багатьма показниками, зокрема таким як:

- швидкість пересування,
- навантаження на вісь,
- забезпеченість сучасними дорожніми знаками і розміткою,
- необхідною кількістю пунктів технічної і медичної допомоги, харчування і відпочинку, заправлення паливом і мастилом, телефонного зв'язку й ін.

Практично відсутні дороги 1 категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Значного поліпшення вимагає матеріально-технічна база організацій, що здійснюють розвиток і обслуговування автомобільної транспортної мережі.

Істотною перешкодою розвитку польсько-української співпраці є також недостатня мережа справного і швидкого дорожнього та повітряного сполучення. З Україною на даний час Польща має 4 кордонні автомобільні переходи, з яких 3 пропускають легкові та вантажні автомобілі (Щегині, Рава Руська, Ягодин і Устилуг). Цього досить недостатньо, якщо враховувати інтеграційні процеси, що відбуваються між Україною і Європейським співтовариством. Питання західних кордонів для України є надзвичайно актуальним [3, с. 66].

Проблеми, що очікують свого рішення у відношенні повітряного транспорту, стосуються насамперед комплектації парку літаків їх конкурентоздатними типами (АН-70, АН-140, АН-228, ЯК-42, У-737/400, У-757 і ін.), будівництва і реконструкції ряду об'єктів авіаційно-виробничої інфраструктури (у першу чергу, злітно-посадочних смуг), структурної реорганізації керування авіаційним транспортом у напряму створення конкурентного середовища усередині даної галузі, налагодження системи постачання, узгодження земельних тарифів і т.д.

Наявність на території України міжнародних транспортних коридорів накладає свій відбиток на функціонуванні всієї мережі транспорту держави. Необхідно зазначити, що реалізація проектів, пов'язаних із транспортними коридорами, вимагає серйозних інвестицій. Тільки в межах України дані проекти потребують уже на початковому етапі понад 2 млрд доларів. Про

масштабність цих завдань свідчить і той факт, що лише на труби зазначеного з'єднувального нафтопроводу необхідно більше 0,4 млн тонн металу.

Комплексно поставити проблеми, пов'язані з розвитком транспортної системи, визначити завдання і шляхи їх розв'язання, дати їм належне забезпечення (фінансове, матеріально-технічне, ресурсне, організаційне, правове тощо), організувати і здійснити процес виконання завдань і заходів можна лише за умови розробки та реалізації Державної програми розвитку транспортної системи України [1].

Вже сьогодні є ряд існуючих зобов'язань України, а також політичних та економічних ініціатив, що зумовлюють необхідність приведення параметрів функціонування транспортної системи до європейських норм та стандартів.

Для їх реалізації органами державної влади України затверджені відповідні плани підготовки актів законодавства. Проте актуальними для України залишаються:

- ухвалення нової редакції Повітряного кодексу України, який би не суперечив нормам міжнародного повітряного права;
- внесення змін до Закону України «Про автомобільний транспорт»;
- внесення змін до Закону України «Про дорожній рух».

Необхідно розробити законодавчу базу про особливості функціонування програми ЄС «Єдине Європейське Небо» (SES) в Україні (основні положення можуть бути включені в Повітряний кодекс України), а також ряд постанов Кабінету Міністрів України з метою урегулювання питань організації використання повітряного простору, регулювання шумових викидів повітряних суден та приведення у відповідність з положеннями європейських нормативно-правових актів. Також слід забезпечити правове регулювання підвищення кваліфікації пілотів згідно з вимогами та стандартами Європейського Союзу [5].

Реальним напрямом підвищення ефективності транспортної системи України є забезпечення більшої відкритості для входження нових транспортних компаній, залучення приватного капіталу, розвитку конкуренції в усіх галузях транспорту (включаючи рухомий склад залізниць), залишаючи державне регулювання ринку лише для елементів, які неможливо елімінувати (монопольні структури) і, які необхідні для забезпечення належного рівня безпеки на транспорті. Для цього варто використати досвід інших країн щодо відкриття ринків транспортних систем для приватного капіталу. У цілому розвиток потенціалу транспортної системи України можна розглядати в декількох аспектах, які наведена на рисунку 1 [4].

Рис. 1. Напрями розвитку потенціалу транспортної системи України

Держава повинна здійснювати моніторинг ефективності роботи всіх видів транспорту та запобігати асиметрії в конкуренції між ними. На відміну від країн ЄС, які наразі занепокоєні повсюдною автомобілізацією, в Україні 80% вантажів перевозиться залізницею, що є певною перевагою, яку варто підтримувати.

Доцільно домагатися включення в ціну для споживачів оплати інших зовнішніх транспортних витрат, таких як витрати на утримання доріг, усунення забруднення довкілля та ліквідацію наслідків дорожньо-транспортних пригод.

Проаналізувати правову систему, яка регламентує транспорт і пов'язане з транспортом будівництво, екологічні та інші питання на предмет їх відповідності законодавству ЄС, щоб при внесенні наступних поправок можна було здійснити необхідні зміни для більшої відкритості української транспортної системи та залучення приватного капіталу.

Доцільно спонукати місцеві органи влади розробляти програми розвитку транспорту з урахуванням розвитку інфраструктури.

Доречно підготувати загальний план розвитку (Генеральний план) транспорту України, ґрунтуючись на прогнозах обсягу руху, досвіді інших країн та науково-дослідній роботі, проведеній власними науковими установами країни [7].

Висновки. Таким чином, для забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків України, збереження та зміцнення позицій вітчизняних транспортних підприємств іі підприємців на міжнародних транспортних ринках, поетапної інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України в Європейську та світову транспортні системи необхідно виконати ряд вище поставлених завдань.

Отже, однією з визначальних систем, що забезпечують вантажні і пасажирські перевезення на території України, є транспортна система, до якої в ринкових умовах пред'являються високі вимоги у відношенні якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків, схоронності вантажів і безпеки перевезення пасажирів, термінів і вартості доставки. Відповідно до цього стан транспортних комунікацій України повинний відповідати вимогам європейської інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блудова Т.В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток: [моногр.] / Т.В. Блудова. – К.: НІМБ, 2006. – 276 с.
2. Концепція реформування транспортного сектора України / Ю.М. Цвєтов, Л.М. Соколов, Ю.М. Федюшин т ін. / Збірник наукових праць. – К., 1999. – 67 с.
3. Осоченко І.В. Транспортне співробітництво як ефективний засіб регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. // Регіональні перспективи – № 1(8) – 2000 – С. 64-66.
4. Пащенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: [моногр.] / Ю.Є Пащенко, О.І. Никифорук. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. – 192 с.
5. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку: [аналітична доповідь] / Д.К. Прейгер, О.В. Собакевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
6. Соціально-економічна географія України: Навчальний посібник / за ред. Шаблія О.І. – Львів: «Світ», 1994. – 608 с.
7. Транспортна політика та її наближення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.net/11_60790_do-norm-yevropeyskogo-soyuzu.html.

УДК 351.76

Татомир І.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

A ROLE OF INTERNATIONAL INSTITUCIY IS IN PROVIDING OF QUALITY OF HIGHER EDUCATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто діяльність міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань як суб'єктів, що регулюють процеси в сфері освітніх послуг транснаціональної спрямованості. Показано, яку важливу роль вони відіграють у забезпеченні якості освіти та встановлені контролю за її дотриманням. Запропоновано структурно-логічну схему міжнародного інституційного середовища формування наднаціональної освітньої системи.

Ключові слова: академічна мобільність, транснаціональна освіта, інтернаціоналізація, франчайзинг, Болонська угода, Лісабонська стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена деятельность международных организаций и интеграционных объединений как субъектов, что регулируют процессы в сфере образовательных услуг транснациональной направленности. Показано, какую важную роль они играют в обеспечении качества образования и установления контроля за ее соблюдением. Предложено структурно-логическую схему международной институционной среды формирования наднациональной образовательной системы.

Ключевые слова: академическая мобильность, транснациональное образование, интернационализация, франчайзинг, Болонское соглашение, Лиссабонская стратегия.

ANNOTATION

In the article activity of international organizations and integration associations is considered as sub"ektiv, that regulate processes in the field of educational services of transnational orientation. It is rotined, what important role they play in providing quality of education and set control after its observance. It is offered structurally logical chart of international instituciynogo environment of forming of the nadnacional'noy educational system.

Keywords: academic mobility, transnational education, internationalization, franchayzing, Bolonska agreement, Lisabonska strategy.

Постановка проблеми. У соціально-економічному та правовому полі глобальних та європейських тенденцій масифікації системи вищої освіти ключовим трендом стає зростаюча диверсифікація навчальних закладів, освітніх програм та форм навчання, що неухильно веде до появи нових освітніх агенцій, міжнародне розмаїття яких з точки зору їхніх цілей та історичного і культурного контексту покликане забезпечити нав'язування власної стратегії освітньої експансії, яка рідко переслідує цілі покращення академічної якості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні критерії та тенденції вищої світи в міжнародних і регіональних аспектах проаналізували В.О. Головко, С.О. Гримблат, В.А. Пасічник, А.М. Хохлов та ін. Автори більш детально підійшли до питань узагальнення регуляторних актів і погоджувальних документів міжнародних зібрань. У своїх дослідженнях проблеми встановлення та формулювання закономірностей міжнародних інтеграційних процесів у сфері освітніх послуг за такими напрямами, як фінансування, правове забезпечення, організація (структуризація) та визначення умов торгівлі охопили В. Гайрапетян, А. Семенова, В. Татарчук та ін.

Лише поява на національному ринку освітніх послуг транснаціональної спрямованості змусила чимале число економістів та освітян звернути увагу на проблеми покращення їх академічної якості. Так, С. Вербицька, О. Бражник, М. Згуровський, О. Цюк, С. Ніколаєнко дослідили диверсифікацію міжнародних суб'єктів забезпечення вищої освіти та зумовленість їхніх дій сучасними підходами до реалізації концепції якості вищої освіти.

Цілі статті полягають в аналізі діяльності міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань, що регулюють процеси в сфері освітніх послуг та їх групуванні за рівнями забезпечення якості.

Виклад основного матеріалу. Якість освітніх послуг слід розглядати як основний критерій та показник дієздатності й конкурентоспроможності ВНЗ на наднаціональному рівні. Домінантними цілями якісної освіти необхідно вважати наступні: усунення недобросовісної конкурентної боротьби на ринку та захист споживачів від неякісних освітніх послуг, позиціонування навчальних закладів на міжнародній арені, отримання валідних академічних ступенів та кваліфікацій, які будуть затребувані міжнародним ринком праці тощо. У зв'язку з цим виникає потреба в реалізації додаткових національних ініціатив, зміцнення співпраці в глобалізованому освітньому просторі, а також підвищення рівня інформованості про процедури та системи забезпечення якості, акредитації та визнання кваліфікацій.

Однак, міжнародна освітня спільнота сьогодні сходиться на думці, що немає і не може бути абсолютно ефективної інтернаціональної системи забезпечення гарантії якості вищої освіти. кожна країна вирішує це питання з врахуван-

ням особливостей її національної системи, але ми не повинні в цьому питанні обходити світовий та загальноєвропейський досвід, а найшвидше об'єднатися з існуючими інституціями як національного, так і міжнародного рівня [1].

Уже в 2003 році була зроблена перша спроба ідентифікувати суб'єкти, які зацікавлені в забезпеченні якості вищої освіти. К. Ватті визначає групу з чотирьох учасників: 1) уряд держави; 2) національні аудиторські й акредитаційні агенції; 3) ВНЗ; 4) професорсько-викладацький склад. У 2008 році К. Трембле доповнила цей перелік ще трьома суб'єктами: 1) студенти і їх батьки; 2) роботодавці; 3) суспільство [2, с. 278]. Додатково до означеного переліку зацікавлених осіб С. Вербицька [3, с. 82] пропонує зарахувати ЗМІ, глобальні і регіональні мережі аудиторських і акредитаційних агенцій та міжнародні організації, які займаються проблемою розвитку вищої освіти (ЮНЕСКО, Світовий банк, ОЕСР).

У відповідності до запропонованої схеми міжнародного інституційного середовища формування наднаціональної системи освіти розглянемо ключові суб'єкти більш детально (рис. 1).

Найстарішою загальноєвропейською організацією, яка ініціює програми та проекти в сфері освіти з метою приведення освітніх систем своїх країн у відповідність до європейських норм і передової практики є Рада Європи (1949 р.). Вона надає величезне значення культурі й освіті у вихованні поваги до культурного розмаїття при спільності європейських цінностей.

Революційним у сфері європейської вищої освіти став Болонський процес. Його початок можна віднести ще до середини 1970-х років, коли Радою міністрів Європейського союзу була прийнята резолюція про першу програму співробітництва в сфері освіти. Болонська угода 19 червня 1999 року задекларувала необхідність дотримання умов збільшення конкурентоспроможності і привабливості європейської вищої освіти, сприяння мобільності студентів, полегшення працевлаштування за рахунок введення системи, що дозволяє легко визначити рівень підготовки та ступінь випускників. Ще однією важливою метою, яка була поставлена з самого початку, стало забезпечення високої якості навчального процесу. У процесі множинних зустрічей міністрів освіти були розроблені основні положення єдиного освітнього процесу.

Основним документом, який охарактеризував виклики перед якими стоїть освіта XXI століття стала «Біла Книга освіти та професійної підготовки – Навчання та вдосконалення – На шляху до суспільства, що навчається» (1995 р.). У ній було представлено п'ять загальних завдань, які стосувалися зближення школи і виробництва, боротьби з крайнощами (надання другого шансу закінчення школи), знання трьох мов Спільноти, рівноправності матеріальних інвестицій та витрат на освіту.

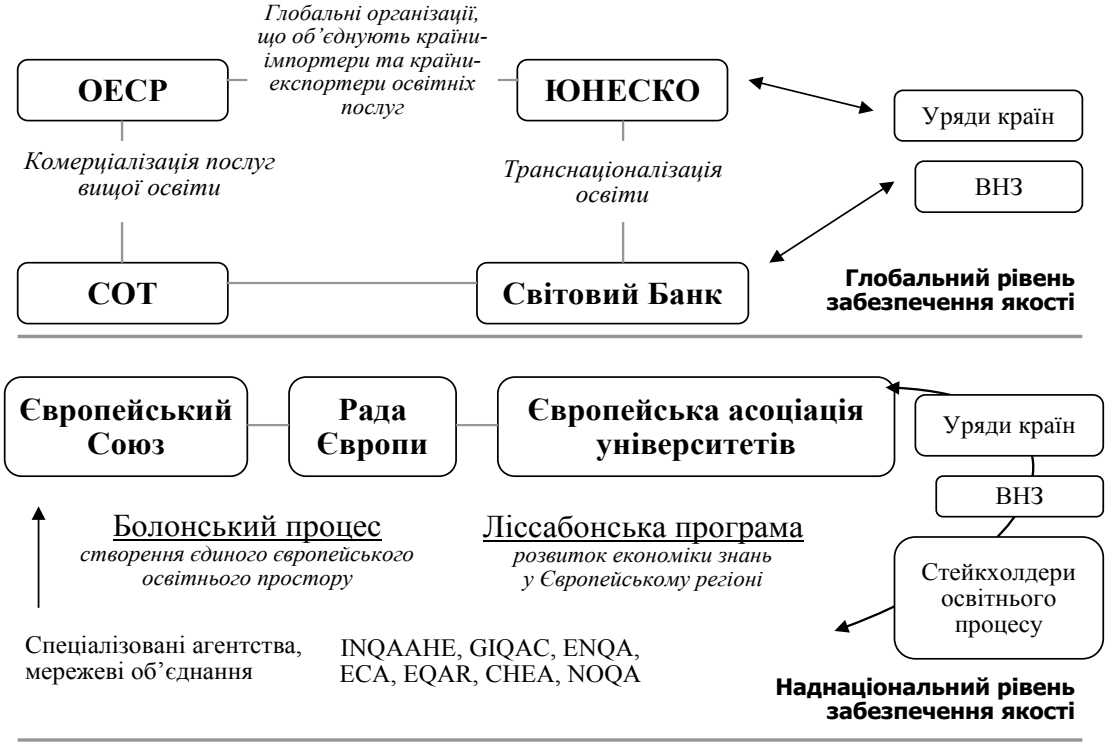


Рис. 1. Міжнародне інституційне середовище формування наднаціональної системи освіти*

***Примітка.** INQAAHE – Міжнародна мережа агентств по забезпечення якості у вищій освіті; GIQAC – Глобальна ініціатива із забезпечення якості; ENQA – Європейська мережа гарантії якості вищої освіти; ECA – Європейський консорціум з акредитації; EQAR – європейський регістр агентств із забезпечення якості; CHEA – Рада з акредитації ВНЗ; NOQA – Скандинавська асоціація із забезпечення якості вищої освіти.

У 2000 році в Лісабоні Європейський Союз окреслив Лісабонську стратегію – документ, який визначив необхідні економічні та суспільні зміни для досягнення Європою успіху у світі. Відповідно до нього, передбачалося проведення спільних заходів європейських держав із метою побудови суспільства знань і конкурентноздатної економіки. У лютому 2002 року рада Європейського Союзу ухвалила програму розробки майбутніх ключових завдань освіти. Було визначено три стратегічні завдання: поліпшення якості ефективності систем освіти та професійної підготовки в ЄС, полегшення доступу до системи освіти та професійної підготовки для всіх, ширше відкриття системи освіти та професійної підготовки [4].

Ще однією провідною організацією міжнародного рівня стала **Європейська асоціація університетів** (*European University Association – EUA*). Вона є найбільшою і найвпливовішою організацією, що представляє університети в Європі через систему глобального партнерства. Заснована в 2001 році й налічує більше ніж 850 членів у 47 країнах. Сфера її діяльності пов'язується з побудовою Європейської зони вищої освіти в рамках Болонського процесу, інтернаціоналізацією освітнього простору та наукових досліджень, полегшенням мобільності студентів, розширенням їхнього працевлаштування, а також підвищенням якості роботи європейських ВНЗ, збереженням культурного та лінгвістичного багатства Європи.

Для розробки стандартів і рекомендацій із забезпечення якості освіти (European quality assurance standards and guidelines – ESG), які покликані надати допомогу і визначити орієнтири як для вищих навчальних закладів при розробці своїх власних систем забезпечення якості, так і для агенцій, які здійснюють незалежні перевірки була утворена за участю 40 країн у 2000 р. **Європейська мережа гарантії якості вищої освіти** (*European Network Quality Assurance – ENQA*). З позиції останньої за необхідне вбачається потреба в:

- проведенні незалежних зовнішніх оцінок агентств-членів ENQA у форматі Європейських стандартів і принципів для забезпечення якості (ESG);
- дотриманні кваліфікаційних рамок та досягненні очікуваних освітніх результатів;
- визнанні попереднього навчання;
- розширенні інтернаціоналізації та мобільності;
- задоволенні попиту на достовірну інформацію про програми підготовки, навчальні підрозділи ВНЗ і т.д.

Розвиваючи усталені роками традиції співпраці, п'ять скандинавських країн – Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія і Швеція створили власну Скандинавську асоціацію із забезпечення якості вищої освіти (NOQA), яка ініціювала проект із спільного визнання кваліфікацій між скандинавськими агентствами щодо забезпечення якості і акредитації. Усі її регіональні мережі тісно співпрацюють з ENQA.

У 2005 році Україна приєдналася до Болонського процесу і взяла на себе зобов'язання проводити роботу з приведення якості національної освіти у відповідність до європейських стандартів, а з 4 березня 2008 р. вона є повноправним урядовим членом Європейського реєстру забезпечення якості (EQAR). Індивідуальними асоціативними членами Асоціації університетів Європи стали Київський Університет імені Бориса Грінченка, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Національний університет «Острозька академія».

У межах наднаціонального рівня діє, так звана, **Міжнародна асоціація університетів** (*International Association of Universities – IAU*). Вона заснована в 1950 році при ЮНЕСКО і об'єднує заклади вищої професійної освіти в 150 країнах, а також міжнародні, національні та регіональні структури в сфері освіти. Асоціація є найбільшим у своєму роді форумом, на базі якого проходить регулярне обговорення досягнень, проблем та перспектив вищої освіти, а також обмін професійним досвідом. В основу її діяльності покладено принципи академічної свободи щодо розповсюдження, утворення і поширення знань, самостійності, які стосуються автономії навчальних закладів та свободи академічної мобільності, заохочення розвитку міжкультурного спілкування й інтернаціоналізації знань. Членство в МАУ здобули й українські ВНЗ, а саме Класичний приватний університет, Національний університет харчових технологій, Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського та ін.

У 1991 р. була заснована **Міжнародна мережа агентств гарантії якості вищої освіти** (*The International Network for Quality Assurance Agencies in Higher Education – NQAAHE*), яка налічує 265 членів із 92 країн. Вона являється першою визнаною і найбільш масштабною організацією, що займається питаннями теорії і практики оцінки якості вищої освіти у всьому світі. Ключовими цілями її діяльності вважаються наступні: просування наукових досліджень у сфері систем менеджменту якості вищої освіти та їх ефективності, надання консультативної підтримки членам мережі у визначенні стандартів діяльності ВНЗ за межами національних кордонів та інформування з питань визнання міжнародних кваліфікацій.

Серед числа фінансових інституцій міжнародного рівня доцільно виділити **Світовий Банк**, який надає консультаційну допомогу та підтримку урядам країн у питаннях покращення якості освітніх послуг, ефективності роботи національних освітніх систем, акредитації ВНЗ, їх подальшої автономізації та розвитку науково-технічної бази. Банк у співробітництві з державними органами, представництвами ООН, донорами, неурядовими організаціями

й приватним сектором допомагає країнам, що розвиваються, досягти мети загальної освіти. Сьогодні він фінансує [5] 158 проектів у сфері освіти в 83 країнах.

Для вироблення механізмів регулювання глобальної системи освіти була створена спеціальна міжнародна організація **ЮНЕСКО**, яка нині охоплює 193 країни. Як спеціалізована установа Організації Об'єднаних Націй вона відіграє роль важливого партнера в забезпеченні необхідної основи розвитку і регулювання трансграничної торгівлі освітніми послугами. Вона є ініціатором багатьох міжнародних програм та проектів щодо формування засад якісної системи освіти. За її ініціативою було утворено Глобальний Форум з міжнародної якості, акредитації та визнання кваліфікацій, ухвалено шість регіональних конвенцій з визнання кваліфікацій (оцінювання якості освіти), які ратифіковані понад 100 державами-членами і стали ядром Болонського процесу, розроблено пілотний проект з відкриття порталу провідних ВНЗ (2006 р.) з метою надання достовірної і повної інформації про авторитетні ВНЗ світу.

26 березня 2013 р. в Парижі на 191 сесії ООН з питань освіти і культури було розроблено Глобальний нормативно-правовий акт, який створив нові рамки для динаміки процесів інтернаціоналізації та відіграв ключову роль в обміні передовим досвідом між регіонами в цілях розвитку потенціалу для визнання кваліфікацій і гарантії якості. У його основу було закладено наступні принципи [6, с. 6]:

- збереження культурної ідентичності різних країн та повага до специфічних особливостей національних систем освіти;
- сприяння міжнародній співпраці в сфері вищої освіти шляхом усунення перешкод для мобільності студентів і академічних працівників;
- сприяння справедливому визнанню кваліфікацій та формування освітньої політики покликаної забезпечити економічні перетворення в кожній країні.

При його розробці експерти виокремили чотири групи проблем регіонального та глобального характеру, які є актуальними при формуванні наднаціональної освітньої системи. **Першу групу** склали проблеми *академічного характеру*, які пов'язані з різноманіттям систем вищої освіти у всьому світі, різними вимогами до викладу, традиціями та відмінностями між рівнями розвитку механізмів гарантії якості, кваліфікаційними рамками, оцінками результатів навчання. **Друга група** представлена *етичними проблемами* (проблемами справедливості), де в якості загрози виступає процес «відпливу інтелекту». До них долучаються проблеми, які пов'язані з діяльністю не цілком легально функціонуючих університетів та організацій, що займаються питаннями акредитації. *Проблеми політичного характеру*, які становлять **третю групу**, асоціюються із небажанням окремих міждержавних структур підтримувати партнерські взаємини. В основу **четвертої групи** покладено *проблеми використання людських і фінансових ресурсів* між країнами-членами, оскільки не завжди більш розвинуті регіони готові надати підтримку менш розвинутим.

ЮНЕСКО спільно зі Світовим банком розробили проект Глобальної ініціативи із забезпечення якості з метою створення міжнародної програми підтримання освіти в країнах, що розвиваються, Східній Європі та Середній Азії.

Провідною міжнародною організацією, яка переслідує цілі комерціалізації освітніх послуг стала **Світова організація торгівлі** (СОТ). Саме вона найбільше зацікавлена в безперешкодному їх імпорті та експорті в рамках правового поля її протоколів. Згідно Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТТС) виділяють чотири шляхи постачання освітніх послуг (табл. 1). Противники такої торгівлі відзначають, що більш розвинуті держави таким чином забезпечують ринки для власної освітньої індустрії, заповнюючи міжнародний освітній простір, так званими «фабриками дипломів». Однак панує й інша позиція, згідно якої освіта за кордоном

Таблиця 1

Шляхи постачання освітніх послуг відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами

Спосіб постачання	Роз'яснення	Приклад
Транскордонне надання послуг	Послуга надається на території країни-члена з території іншої-країни члена	Дистанційне навчання «Віртуальні університети» Навчальне програмне забезпечення Корпоративні тренінги з використанням ІКТ
Споживання за кордоном	Послуга надається за межами території країни-члена надавача послуги отримувачу послуги на території його країни-члена	Виїзд студентів в інші країні для навчання
Комерційна присутність	Послуга надається на території країни-члена через комерційну присутність надавача послуги	Відкриті університети чи кампуси Компанії, що пропонують мовне навчання Приватні компанії, які здійснюють професійне навчання та тренінги
Присутність фізичної особи	Послуга надається на території країни-члена, надавач послуги присутній у вигляді фізичної особи	Професорсько-викладацький склад та працівники наукових установ, що працюють за кордоном

Складено автором на основі: [7, с. 7]

та імпортована освіта для більшості осіб є чи не єдиною можливістю отримати якісні освітні послуги безпосередньо в себе на батьківщині. Тому за доцільним вбачається не заборона лібералізації такої торгівлі, а використання її переваг при наявності контролю над небажаними наслідками.

Лідером у торгівлі освітніми послугами є **організація економічного співробітництва та розвитку** (ОЕСР), яка орієнтується на ринковий підхід розвитку освіти. Команда аналітиків ОЕСР активно займається аналізом стратегій інтернаціоналізації інституційного рівня в різних країнах на предмет їх впливу на рівень забезпечення якості освіти. Важливою їх заслугою стало ініціювання міжнародного моніторингу якості вищої освіти, розроблення методології проведення процедур самоаналізу та інспектування процесів інтернаціоналізації інноваційних ВНЗ. Суттєвим напрацюванням у забезпеченні галузі вищої освіти і визнання академічних кваліфікацій та дипломів стали «Директиви із забезпечення якості в сфері транснаціональної вищої освіти».

У червні 2006 року в Афінах за участю міністрів освіти країн-членів ОЕСР відбулася зустріч на якій обговорювалися проблеми диверсифікації освітніх провайдерів, конкурентної боротьби провідних ВНЗ та їх першості у світових рейтингах. За результатами перемовин у січні 2008 року високо посадовцями був запропонований проект **AHELO** (*Assessment of High Education Learning Outcome*). Це перший масштабний міжнародний пілотний, інноваційний проект ОЕСР щодо дослідження якості вищої освіти студентів, які навчаються в різних мовних, культурних та інституціональних контекстах у ВНЗ 16 країн 5 континентів. У цілому у даному проекті взяли участь 248 навчальних закладів та близько 23 000 студентів із країн-учасниць. Він скерований на оцінку навиків і вмінь та їх застосування в контексті максимального наближення до майбутньої професійної практики. Для урядів країн, що беруть у ньому участь, він цікавий тим, що на основі отриманих даних стає можливою побудова доступної моделі розвитку освітньої системи, підвищення якості стандартів освіти та навчання, адже його часто розглядають як альтернативу міжнародним рейтингам ВНЗ.

Для здійснення спільного контролю за якістю транснаціональної освіти, тобто програм вищих навчальних закладів однієї країни, що пропонуються на освітньому ринку інших країн у 1995 р. було утворено **Глобальний альянс транснаціональної освіти** (*Global Alliance for Transnational Education – GATE*), який охоплює провідні бізнес-корпорації, вищі навчальні заклади та урядові структури. Дана організація передбачає декілька видів угод між ВНЗ:

- *франчайзинг* – організація спільної діяльності навчальних закладів з використанням репутації та досвіду вузу-франчайзера на умовах договору комерційної концесії з приводу формування пропозиції та надання освітніх послуг, виробництва і просування навчально-методичних продуктів на зовнішні й внутрішні ринки у відповідності до попередніх домовленостей;
- *програми-близнюки* – договори між ВНЗ різних держав стосовно побудови навчального процесу на спільних програмах, за умов використання обома сторонами одних і тих підручників, складання однакових екзаменів тощо;
- *спільне визнання програм* – автоматичне зарахування студентів на програми навчальних закладів інших країн з подальшим визнанням отриманих оцінок за кордоном. На відміну від попередніх домовленостей навчальні заклади не розробляють спільних програм.

Наприкінці 90-х рр. XX ст. учасники ГАТО розробили, так званий, «кодекс» для здійснення міжнародних освітніх послуг в основу якого лягли десять принципів реалізації транснаціональної освіти [8, с. 5].

Принцип 1. **Цілі і завдання.** Транснаціональні освітні програми повинні мати чіткі і зрозумілі цілі та завдання котрі є зрозумілими для студентів і відповідають спеціалізації університету – провайдеру освітніх послуг.

Принцип 2. **Стандарти.** Університет – провайдер транснаціональної освіти має гарантувати студентам, які навчаються за транснаціональними програмами, що вони відповідають стандартам і критеріям якості безвідносно до місця та технологій їх реалізації.

Принцип 3. **Законодавство й етика.** Транснаціональна освіта має відповідати законодавству і підтримуватися країною походження студента.

Принцип 4. **Набір студентів.** Інтереси студентів, які навчаються за транснаціональними освітніми програмами повинні повністю враховуватися щодо справедливого й етичного ставлення до них.

Принцип 5. **Людські ресурси.** Університет – провайдер повинен мати достатню кількість висококваліфікованих викладачів і обслуговуючого персоналу для реалізації та забезпечення транснаціональних програм. Їх діяльність має систематично оцінюватися й контролюватися.

Принцип 6. **Матеріальні й фінансові ресурси.** Університет – провайдер має гарантувати наявність адекватного середовища й ресурсів для транснаціональної освіти, а також те, що зазначені ресурси зберігатимуться протягом всього періоду навчання студентів.

Принцип 7. **Навчання.** Транснаціональні освітні програми і методи навчання повинні відповідати з педагогічної точки зору вимогам студентів.

Принцип 8. **Підтримка студентів.** Університет – провайдер має гарантувати, що студенти забезпечуються адекватною підтримкою для досягнення максимального успіху в освоєнні транснаціональних освітніх програм.

Принцип 9. **Оцінювання.** Транснаціональні освітні програми мають систематично проходи-

ти відповідний контроль та оцінювання з метою подальшого вдосконалення.

Принцип 10. **Треті сторони.** За наявності третіх сторін, насамперед, агентів та інших організацій, що залучені університетом – провайдером для реалізації транснаціональних освітніх програм, стосунки між ними мають оформлюватися в письмовому вигляді з чітким визначенням ролей та відповідальності кожної сторони в спільній діяльності.

На Лондонському семінарі «Забезпечення якості в транснаціональній вищій освіті: від слів до діла» [9, с. 159], який відбувся в 2008 році були розглянуті різні аспекти забезпечення якості, які доцільно застосовувати до ТНО. Учасники семінару одностайно прийшли до висновку, що за забезпечення якості ТНО несуть спільну відповідальність усі органи в країні, в якій пропонується така освіта та в країні базування постачальників цієї освіти. Стосовно освіти, яка пропонується європейським простором вищої освіти за механізм забезпечення якості ТНО і ефективність її реалізації повинні здійснювати контроль ENQA, EUA, EURASHE, ESU. Крім того, усі ВНЗ мають з однаковою строгістю підходити до механізмів забезпечення якості для усіх програм незалежно від шляхів їх представлення (включаючи ТНО).

Висновки. Отже, як бачимо, наднаціональна вища освіта з огляду на її інтернаціональний характер потребує відповідної реакції міжнародної спільноти щодо визнання результатів навчання за кордоном та забезпечення належного рівня її якості з метою недопущення недобросовісної конкурентної боротьби між освітніми провайдерами. Наявність на ринку означених у роботі провідних міжнародних організацій, інтеграційних об'єднань та їх групувань є свідченням того, що якісна складова стає домінантою в інституційній академічній ієрархії системи вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рішення Колегії Міністерства освіти і науки України від 2 червня 2005 р. Протокол N 5/3-6 «Про вдосконалення системи акредитації як механізму забезпечення якості освіти на рівні вимог міжнародної освітньої спільноти».
2. OECD. Tertiary Education for the Knowledge Society – Vol. 1. – Paris: OECD, 2008. – 259-324 p.
3. Вербицька С. Забезпечення якості вищої освіти в умовах інтернаціоналізації глобального освітнього простору / С. Вербицька // Порівняльно-педагогічні студії. – 2010. – № 3-4. – С. 78-86.
4. Селятицький М. Міжкультурна освіта у світлі документів Ради Європи та Європейського Союз [Електронний ресурс] / М. Селятицький. – Режим доступу: http://www.zippo.net.ua/index.php?page_id=588.
5. Сайт «ER». Мировая экономика: новости, статьи, статистика. Всемирный банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm.
6. Предварительное исследование технических и правовых аспектов целесообразности глобального правового акта о признании квалификаций высшего образования. – 26 марта 2013 г. – 191 сесия ООН по вопросам образования и культури. – Париж, 2013. – 9 с.
7. Анализ рисков и потенциальных возможностей российского образования в условиях присоединения к ВТО / Под ред. М.В. Ларионова. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 188 с.
8. Авшенюк Н.Н. Забезпечення якості транснаціональної вищої освіти в розвинутих англомовних країнах / Н.Н. Авшенюк // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи – 2011. – Випуск 28. – С. 3-8.
9. Bologna Seminars «Quality Assurance in Transnational Higher Education: From Words to Action». – London, 1-2 December 2008. – P. 158-162.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.1

Байрамов Е.А.
аспірант кафедри економіки підприємства, фінансів та фінансово-економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КОНЦЕПЦІЙ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THE ANALYSIS OF INNOVATION ENTERPRISE MAIN ESSENCE IDEAS

АНОТАЦІЯ
У статті узагальнено наукові погляди на економічну сутність інноваційного підприємництва. Аналіз сучасних вітчизняних літературних джерел засвідчив існування чотирьох основних підходів до визначення сутності інноваційного підприємництва: інституційний; інтеграційний; факторний; діяльнісний. Визначено основні характеристики, які притаманні кожному із чотирьох підходів.
Ключові слова: інновація, підприємництво, винахід, економічний розвиток, товар, послуга

АННОТАЦИЯ
В статье обобщены научные подходы на экономическую природу инновационного предпринимательства. Анализ современных отечественных литературных источников позволил выделить четыре основных похода к определению сущности инновационного предпринимательства: институциональный, интеграционный, факторный, деятельный. Определены основные характеристики, которые присущи каждому из четырех подходов.
Ключевые слова: инновация, предпринимательство, изобретение, экономическое развитие, товар, услуга

ANNOTATION
Fresh approaches to the innovative ventures economic essence have been summarized in the article. The analysis of modern national literary sources has proved the existence of four main approaches to the definiton of innovative ventures essence: institutional; integrative; factorial; active. Main characteristics, which are basic for each of 4 approaches, have been defined.
Keywords: innovation, entrepreneurship, invention, economic development, products, services

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення позитивної економічної динаміки потребує нових підходів до організації підприємницької діяльності, стимулювання її різних форм.

Саме інноваційна спрямованість сучасного підприємництва є базовою умовою прискорення науково-технічного прогресу, підвищення, на цій основі, конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і національних економік у цілому. Вищезазначене й зумовлює актуальність даної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню сутності терміну «інноваційне підприємництво» та пов'язаних із ним дефініцій «інновація», «підприємництво» присвячені наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених.

На нашу думку, варто виділити наукові публікації З. Варналія, Д. Гелбрейта, В. Зянька, П. Друкера, П. Курмаєва, Д. Норта, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом з тим, доцільним є аналіз, систематизація та узагальнення наукових підходів до трактування сутності інноваційного підприємництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є узагальнення наукових поглядів на економічну сутність інноваційного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Представники сучасної економічної науки серед основних факторів економічного розвитку визначають науково-технічний прогрес.

На залежність економічного зростання від інновацій звернули увагу ще представники класичної політекономії. Так, А. Сміт пов'язує зростання обсягу виробництва та продуктивності праці із використанням машин як результату науково-технічного прогресу. У свою чергу, поділ праці й зумовлює процеси винаходу та поширення машин [1, с. 15].

Діяльність суб'єктів господарювання, які створюють та використовують нове машинне обладнання є, у нашому розумінні, інноваційним підприємництвом. А. Сміт, таким чином, у науковій праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» зробив спробу розкрити сутність інноваційного підприємництва.

Вищезазначені положення, у подальшому, були доповнені Д. Рікардо при дослідженні капіталістичного господарства як саморегульованої системи з ідеальними зворотними зв'язками

для обґрунтування порівняльних переваг міжнародного поділу праці та спеціалізації країни [2, с. 20].

Вагомим внеском представників неокласичної школи в розвиток теорії інноваційного підприємництва стало акцентування уваги на нематеріальних благах, які є результатом творчої та виробничої діяльності суб'єктів господарювання. Вони запропонували виділяти два етапи НТП, яким відповідали наступні напрями діяльності [3]:

- виробництво якісно нових товарів та послуг;
- удосконалення виробничих технологічних процесів.

Роль суб'єктів інноваційного підприємництва, у даному контексті, полягала в зниженні витрат виробництва або зміні попиту.

Так, А. Маршалл дослідженню сутності інноваційного підприємництва присвятив 7 розділ наукової праці «Принципи економічної науки» [4]. Він виокремив підприємців, які створюють та використовують нові технології, методи господарювання. Розкриваючи власне розуміння сутності підприємця новатора, вчений зазначав, що саме наявність певних «якостей формує його як лідера, дозволяє вирішувати поточні проблеми…розробляти перспективну політику та реалізовувати її». А. Маршалл вказав на існування зв'язку між використанням новітніх методів управління, впровадженням досягнень НТП та прибутком, який зумовлений загальним зростанням попиту на продукцію.

Поширення автоматизації процесу виробництва актуалізувало наукові розвідки в напряму подальших досліджень сутності інноваційного підприємництва, виділення його характерних рис тощо.

У даному контексті, значний вклад у розвиток теорії інноваційного підприємництва здійснив Й. Шумпетер.

По-перше, вчений вказував, що зміни в суспільстві та економіці сприяють виникненню нового типу індивідів, які здатні продукувати нові комбінації факторів виробництва [5, с. 158].

Принциповим, у даному контексті, є те, що на відміну від поглядів Ж.Б. Сея, який також розглядав здатність комбінування факторів як основну функцію підприємництва, Й. Шумпетер визначив підприємця рушійною силою економічного розвитку. Саме здатність продукувати нові комбінації факторів виробництва, ризикувати, створювати винаходи та впроваджувати новації – характеризує, на думку Й. Шумпетера, підприємця.

По-друге, досліджуючи сутність інновацій, Й. Шумпетер вказував на їх відмінність від винаходів: «Інновації не можливі без усього, що ми називаємо винаходи але винаходи не обов'язково набувають форми інновацій» [6, с. 80-81].

У [6, с. 104] Й. Шумпетер розглядає інновації не лише як чинник економічного зростання та збільшення прибутку, але, одночасно, як фактор нестабільності економічної системи, що може призвести до втрати нею стану рівноваги (формування непередбачуваних прибутків або збитків, потенціалу для спекуляцій). Саме тому завданням підприємця є зміна способу виробництва шляхом впровадження інновацій, а в загальному розумінні – через використання технологій для створення нових чи вже існуючих товарів, але новим методом, завдяки відкриттю нового джерела сировини чи нового ринку готової продукції – аж до реорганізації попередньої і виникненню нової галузі промисловості» [5, с. 75].

М. Кондратьєв, розвиваючи теорію М. Туган-Багановського, виявив залежність бізнес циклів від НТП. Вчений дослідив емпіричні закономірності, що супроводжують тривалі коливання економічної кон'юнктури. Він вважав, що перед і на початку підвищувальної хвилі кожного великого циклу відбуваються трансформації економічного життя суспільства, які виражаються в значних змінах технічного забезпечення виробництва (чому передують відкриття і винаходи). Головну роль у таких змінах, на його думку, відіграють науково-технічні новації [2, с. 24].

Подальший розвиток проблематики інноваційного підприємництва відбувався під впливом теорії інституціоналізму. Її представники акцентували увагу на важливості врахування діяльності інститутів зовнішнього середовища.

Так, наприклад, Д. Норт головним фактором економічного зростання, поряд із НТП, визначав ефективну організацію економіки. У той же час, суб'єктом інституційних змін у суспільстві, на його думку, є підприємець [7, с. 108].

Інвестування в продукування знань та навичок забезпечує динамічний, еволюційний розвиток економіки, що формує сукупність відповідних інституційних характеристик. Розкриття їх сутності, на думку вченого, зумовило введення в науковий обіг поняття ефективності нового типу – адаптивної. У свою чергу, саме адаптивна ефективність визначає напрями розвитку економічної системи. Також, Д. Норт пов'язував її з прагненням суспільства до набуття знань, стимулюванням інновацій, ризику [7, с. 106].

Американський економіст Р. Солоу в праці «Економіка ресурсів або ресурси економіки» [8] розглядав вплив технічного прогресу на економічне зростання. Під час дослідження, результати якого висвітлені в [9] вчений розкрив взаємозв'язок між зростанням обсягу капіталу (заощаджень та інвестицій) й науково-технічним прогресом (змінами у технології).

Професор П. Друкер у науковій праці [10] охарактеризував новий тип сучасного підприємця, метою існування якого є формування споживача. На відміну від попередників, він виступає із критикою тези про апріорі новаторського характеру підприємницької діяль-

ності [10, с. 481]. Разом з тим, вчений вказує на залежність між здатністю організації впроваджувати інновації та ступенем використання у своїй діяльності підприємницьких методів та важелів [10, с. 479]. Останню тезу П. Друкер більш детально обґрунтовує в науковій праці «Бізнес та інновації», зазначаючи, що «нові технології – це, перш за все, підприємницький менеджмент» [11, с. 28].

Виникнення підприємницького сектору в економіці США було зумовлено, на думку П. Друкера, новим підходом до менеджменту [11, с. 33]:

- нових комерційних та не комерційних підприємств;
- малих підприємств;
- не комерційних підприємств у сферах освіти та охорони здоров'я;
- інноваційної діяльності, яка спрямована на пошук нових можливостей щодо задоволення потреб споживачів.

Аналіз сучасних вітчизняних літературних джерел засвідчив існування чотирьох основних підходів до визначення сутності інноваційного підприємництва.

Ми пропонуємо згрупувати їх за напрямами:

1) інституційний;
2) інтеграційний;
3) факторний;
4) діяльнісний.

Представники інституційного підходу акцентують увагу на організаційно-правовій формі інноваційного підприємництва. Так, наприклад, професор В. Зянько вказує, що інноваційне підприємництво – це економічна діяльність зі створення та управління інноваційним підприємством з метою розробки, впровадження і комерційного використання різного роду інновацій [2, с. 62].

Подібне, за сутністю, визначення наводить дослідник С. Кравченко [12, с. 329], в якому зазначає, що мале інноваційне підприємство являє собою організацію, що базується на виробництві, освоєнні та комерціалізації нових науково-технічних ідей.

На нашу думку, акцентування уваги на конкретній організаційно-правовій формі є не зовсім коректним, оскільки суб'єктам інноваційного підприємництва характерна різноманітність форм та проявів.

Інноваційне підприємництво, у рамках інтеграційного підходу, розглядається як якісно нова форма інтеграції науки і виробництва, завдання якої полягає в освоєнні, впровадженні та реалізації підприємницькими структурами різноманітних нововведень (технічних, технологічних, управлінських, фінансових тощо), розроблених за участю науково-дослідних інституцій [13].

У межах факторного підходу, вчені розглядають дану категорію як чинник економічного зростання, забезпечення конкурентоспроможності, зниження рівня соціальної напруги.

Так, у [14] інноваційне підприємництво розглядається як ефективний інструмент розвитку і трансформації економічної системи, визначальний чинник забезпечення сталої конкурентоспроможності, засіб підвищення добробуту населення.

Інноваційне підприємництво – це засіб досягнення комерційної мети і чинник економічної стабільності й зростання, оскільки інновації орієнтовані на задоволення ринкового попиту, конкретних запитів споживачів [2, с. 34].

Вищепойменовані автори, на нашу думку, не достатньо аргументовано, апріорі, визначають інноваційне підприємництво ефективним інструментом розвитку. У даному контексті, необхідно зазначити, що економічне зростання та ефективність є функцією взаємодії різних факторів, а не вихідною умовою функціонування інноваційного підприємництва.

Представники діяльнісного підходу визначають інноваційне підприємництво як активну фазу соціально-економічних комунікацій, пов'язану із створенням, використанням та реалізацією наукоємної продукції (ідеї, новації тощо).

У даному аспекті, інноваційне підприємництво – це новаторська підприємницька діяльність, яка охоплює створення інноваційної ідеї, її втілення в певному інтелектуальному продукті – новації, комерціалізацію та впровадження новацій, рутинізацію та дифузію нововведень з метою отримання прибутку та інших вигод [15].

Цікавим та достатньо змістовним є визначення запропоноване І. Прилуцькою. Вона розглядає інноваційне підприємництво як спеціалізовану форму підприємницької діяльності, мотивовану бажанням привласнення інноваційної квазі ренти, що полягає в цілеспрямованому пошуку неусвідомлених потреб та створенні, виробництві і реалізації нової, у т.ч. наукоємної, продукції інвестиційного та кінцевого споживання, або задоволенні існуючих потреб шляхом створення кращих за своїми властивостями продуктів чи поліпшення процесів [16, с. 27].

У даному контексті доцільно відмітити, що акцентувати увагу необхідно на тому, що саме усвідомлення потреби є вихідним етапом можливості її задоволення. Важливою умовою, також, є наявність платоспроможного попиту.

Інноваційне підприємництво є важливою складовою інноваційно-відтворювального підходу до регулювання економічного розвитку, описаного в [17, с. 27].

На нашу думку, інноваційне підприємництво – це окремий вид діяльності суб'єктів господарювання, один або декілька етапів якого пов'язаний із створенням матеріальної та нематеріальної продукції, яка не має існуючих аналогів чи відрізняється від них за якісними характеристиками.

Тобто, результатом діяльності інноваційного підприємництва може бути як нематеріальне благо, так й матеріальне (матеріалізоване).

Для того, щоб ідея, як один з результатів діяльності інноваційного підприємництва, стала товаром/послугою, вона повинна відповідати наступним вимогам:

- суспільна корисність – спрямованість на вирішення конкретної проблеми, задоволення усвідомленої потреби;
- реальність – не суперечливість ідеї об'єктивним законам суспільного розвитку, можливість для обґрунтування;
- можливість комерціалізації – спрямованість на отримання економічного, соціального, екологічного або іншого ефекту чи їх сукупності;
- унікальність – відмінність від вже подібних ідей;
- товарність – можливість надання товарної форми (форми послуги).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напряму. Отже, проведений нами аналіз наукових підходів та їх узагальнення дозволяє сформулювати наступні висновки.

Еволюція сутності категорії «інноваційне підприємництво» сприяла збагаченню її змістовного наповнення. Аналіз сучасних вітчизняних літературних джерел засвідчив існування чотирьох основних підходів до визначення сутності інноваційного підприємництва: інституційний; інтеграційний; факторний; діяльнісний.

Перспективами подальших досліджень у даному напряму будуть наукові розвідки спрямовані на поповнення категоріального апарату, його систематизації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Електронний ресурс] / A. Smith. – Режим доступу:http://political-economy.com/wealth-of-nations-adam-smith.
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізмі і форми розвитку /.В.В. Зянько. – Вінниця: Універсум, 2008 – 397 с.
3. Гэлбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества / Д.К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательство Прогресс, 1993 г. – 416 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / исследование предпринима-тельской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Schumpeter Joseph A. Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process/ Joseph A. Schumpeter. – New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company, 1939 – 461 p.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. з англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Начала, 1997. – 190 с.
8. Sollow Robert M. The Economics of Resources or the Resources of Economics / Robert M. Sollow // American Economic Review. – 1974. – Vol. 64. – № 2. – P. 1-14.
9. Solow Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Sollow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – Vol. 70. – №. 1. – P. 65-94.
10. Друкер П.Ф. Менеджмент / П.Ф. Друкер, Д.А. Макярелло. – М.: ООО И.Д. Вильямс, 2010. – 704 с.
11. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер. – М.: ООО И.Д. Вильямс, 2010. – 432 с.
12. Кравченко С.І. Роль та місце малого підприємництва в прискоренні інноваційних процесів / С.І. Кравченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» [Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку]. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2001. – № 417. – С. 329-333.
13. Смоленюк А.П. Розвиток інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / А.П. Смоленюк; ННЦ «Ін-т аграр. Економіки». – К., 2010. – 20 с.
14. Сіренко Н.М. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки [Електронний ресурс] / Н.М. Сіренко, О.І. Мельник. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/simpoz2/105.pdf.
15. Головій В.М. Інноваційне підприємництво: сутність, потенціал / В.М. Головій // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 58 – Вестник НТУ «ХПИ», 2010. – С. 88-92.
16. Прилуцька І.А. Організаційні форми інноваційного підприємництва та стимулювання їх розвитку в Україні / І.А. Прилуцька // Проблеми науки. – 2012. – № 1. – С. 27-32.
17. Курмаев П.Ю. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики / П.Ю. Курмаев // European Researcher. – 2013. – № 1. – С. 28-31.

УДК 336.14:352

Бойко Є.О.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Сапонько Є.В.
студент
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

POSSIBILITIES OF APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF FORMING OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню зарубіжного досвіду методів бюджетного регулювання. Здійснено огляд європейських моделей місцевого бюджету та узагальнення досвіду країн Європи щодо впливу держави на їх формування. Проаналізовано відмінності в організації міжбюджетних відносин в унітарних, федеративних країнах, у тому числі особливості й методи розподілу міжбюджетних трансфертів. Досліджено підходи які використовують при плануванні бюджету економічно розвинені країни Європи. Також виявлено можливості застосування світового досвіду в нашій країні для побудови ефективної моделі бюджетних відносин.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, самостійність місцевих бюджетів, доходи і видатки місцевих бюджетів, міжбюджетні відносини.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению зарубежного опыта методов бюджетного регулирования. Осуществлен обзор европейских моделей местного бюджета и обобщения опыта стран Европы относительно влияния государства на их формирование. Проанализированы различия в организации межбюджетных отношений в унитарных, федеративных странах, в том числе особенности и методы распределения межбюджетных трансфертов. Исследованы подходы используемые при планировании бюджета экономически развитых стран Европы. Также выявлены возможности применения мирового опыта в нашей стране для построения эффективной модели бюджетных отношений.

Ключевые слова: местные бюджеты, децентрализация, самостоятельность местных бюджетов, доходы и расходы местных бюджетов, межбюджетные отношения.

ANNOTATION

The article is devoted the study of foreign experience of methods of the budgetary adjusting. In the article an overview of European models of local and international experience in Europe on state influence on their formation. Differences are analysed in organization of interbudgetary relations in unitary, federal countries, including features and methods of distributing of interbudgetary transfertiv, approaches are analysed which use for planning of budget economic the developed countries of Europe. Also found out possibilities of application of world experience in our country for the construction of effective model of budgetary relations.

Keywords: local budgets, decentralization, autonomy of local budgets, revenues and expenditures of local budgets analyzed.

Актуальність проблеми. Проблема державного управління бюджетними відносинами в країні має науковий і практичний інтерес, крім того набуває все більшої актуальності в умовах відсутності достатньої дохідної бази місцевих бюджетів України. Узагальнення наукових досліджень, теоретичного та практичного досвіду в сфері державного управління місцевими бюджетами надасть можливість виділити основні напрями підвищення ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів. Лише за таких умов територіальні громади із дотаційних здатні перетворитися на самостійні суб'єкти, які спроможні за рахунок власних коштів розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми в регіоні. Саме тому вивчення досвіду зарубіжних країн у галузі управління формуванням місцевих бюджетів і пошук шляхів його застосування в Україні має велике значення для розвитку та вдосконалення методів державного управління бюджетним процесом. Для України, де відбувається докорінне реформування механізму господарювання на всіх рівнях економіки, зокрема й на регіональному, зарубіжний досвід може бути корисним, а тому заслуговує на уважне і детальне вивчення. Оцінка світового досвіду дає можливість не тільки прийняти до використання вже перевірений часом цінний досвід побудови механізму бюджетного регулювання, але й дозволить запобігти помилкам у даній сфері діяльності та уникнути негативних наслідків.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми вдосконалення державного управління місцевими бюджетами, збільшення дохідної бази місцевих бюджетів знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних і закордонних учених, як: Н. Бойцун, В. Іваненко, І. Іртищевої, Ж. Зіллер, Б. Карпінський, К. Кронваль, Л. Миргородська, Н. Мирна, К. Плоккер, Г. Поляка, С. Хагрут, Г. Холлис, І. Януль. Віддаючи належне їх науковим напрацюванням з цієї проблематики, слід зазначити, що існує необхідність в її подальшому дослідженні. Це зумовлено наявністю дискусійних питань, що пов'язані з децентралізацією управління бюджетною системою за умов зміни парадигми державного регулювання; недостатністю досліджень, в яких аналізується управлінський потенціал місцевих бюджетів та доходів і видатків, що становлять їх структуру.

Метою роботи є аналіз, вивчення і використання зарубіжного досвіду та пошук найбільш раціональних ідей, підходів, методів бюджетного регулювання, а також виявлення можливостей їх застосування в нашій країні для побудови ефективної моделі бюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічною рисою сучасного розвитку бюджетних систем країн Європи стає зростання значущості місцевих бюджетів, які є важливою ланкою фінансових систем, що під впливом зростання обсягів діяльності, розширення та ускладнення управління національним господарством дедалі більшою мірою використовується з метою делегування органам місцевого самоврядування функцій регулювання суспільно-господарських процесів у регіонах, згладжування диспропорцій у розвиткові їх економічної та соціальної інфраструктури тощо.

Так, наприклад, у Великобританії більша частина соціально-економічних послуг населенню надається на місцевому рівні і фінансується з місцевих бюджетів. Аналогічна картина спостерігається в Швеції, Нідерландах, Норвегії, Португалії. Бюджети розвинених країн виступають як гарант національних інтересів, зміцнення позицій держави на міжнародному ринку товарів, капіталів і послуг. Формування доходів місцевих бюджетів, утім, як і всіх ланок фінансових систем у зарубіжній практиці відбувається шляхом перерозподілу національного доходу за допомогою таких характерних для використання державою важелів, як податки, позики, емісія грошей.

Аналіз показує, що в Європі існує ціла низка розвинутих держав, де місцеві бюджети наділені дуже високою фінансовою автономією, тобто практично не залежать або слабо залежать від бюджету центральної адміністрації. Це – Іспанія, Австрія, Швейцарія, Швеція. У названих країнах фінансова автономія місцевих бюджетів існує в інтервалі від 98% до 70% відповідно. У Франції, Фінляндії, Бельгії фінансова автономія місцевих бюджетів коливається від 70% до 55%. Основу їх фінансової автономії становлять місцеві податки і місцеві надбавки до загальнодержавних податків. Автономія місцевих бюджетів у скандинавських країнах забезпечується в основному стягуванням прямих місцевих податків (майнового, або податку на успадковану нерухому власність). У Швеції прямі місцеві податки становлять майже 64,3% поточних доходів, у Норвегії – 55,2% [8, с. 66].

У деяких країнах Європи місцеві бюджети при формуванні своїх поточних доходів вирішальною мірою залежать від трансфертів із бюджету центральної адміністрації. Це – Італія, Ірландія, Португалія. Тут трансферти становлять відповідно від 80% до 60% поточних доходів. Така централізація бюджетних ресурсів є негативним явищем, оскільки фінансова залежність місцевих органів влади від центру зменшує потенційні можливості економічного розвитку регіонів.

За критерієм видів податкових доходів місцевих бюджетів країни Європи можна поділити на три групи: 1) країни з високим рівнем надходжень від податку на майно (Великобританія, Люксембург, Португалія, Ірландія, Нідерланди); 2) країни з високою питомою вагою прибуткового податку (країни Північної Європи); 3) країни зі змішаними доходами, що є комбінацією податків на майно, прибуткових податків, податків із продажу (країни Південної Європи: Кіпр, Іспанія, Бельгія, Італія) [13, с. 2].

Провідна роль у формуванні доходів бюджетних систем зарубіжних країн належить податкам. Вони використовуються державою як визначальний інструмент перерозподілу національного доходу і є основою дохідної бази в таких ланках фінансової системи, як державний бюджет і місцеві фінанси, а також як спеціальні урядові фонди. Центральні органи держави користуються найважливішими із загальнонаціональних міркувань податками, а за місцевою владою (муніципалітетами) закріплені менш значні податки, які водночас визначальні для формування місцевих бюджетів [1, с. 8].

У більшості країн, де основу доходів місцевих бюджетів становить прибутковий податок, місцеві органи влади не встановлюють ставки податку, а одержують фіксований відсоток від загального обсягу надходжень. Високий обсяг надходжень прибуткового податку в країнах Північної Європи пояснюється високим рівнем доходів населення [7, с. 25].

Податок на майно є основним джерелом доходів місцевих бюджетів Англії і Португалії. Науковці інтерпретують податок на майно як оплату вартості суспільних товарів і послуг, що пропонуються місцевим органам влади, оскільки домовласники й підприємці обирають місце проживання, що забезпечує оптимальне співвідношення вартості майна і якості суспільних послуг.

Чинні системи бюджетів у зарубіжних країнах можна згрупувати, як пропонує Б.А. Карпінський [6, с. 9], у три основні моделі:

1. Модель системи бюджетів базується на повному розподілі окремих податків між різними адміністративними рівнями влади й на закріпленні їх за відповідними рівнями системи бюджетів у законодавчому порядку. Така модель частково характерна для США.

2. Модель пайового розподілу основних податків між різними адміністративними рівнями влади, що відображено в законодавчих актах, і відповідне закріплення цих часток за рівнями системи бюджетів. Подібна модель частково характерна для Німеччини.

3. Модель застосування спільної бази оподаткування різними рівнями влади. При цьому кожен рівень влади встановлює власну ставку на основі однієї бази оподаткування, а загальна ставка оподаткування є сумою відповідних податкових ставок різних рівнів влади. Така модель характерна для Швеції.

Спрямованість на ефективне використання та кінцевий результат – саме такий підхід використовують при плануванні бюджету економічно розвинені країни Європи. При формуванні доходів місцевих бюджетів європейських держав перевага може бути віддана або принципу бюджетної еквівалентності, або принципу національної солідарності.

В основі першого з них лежать ідеї податкової справедливості, застосовувані в даному випадку по відношенню не тільки щодо окремих громадян або підприємств, а й до жителів регіону в цілому. Згідно з цим принципом, доходи місцевих бюджетів повинні відповідати тому податковому навантаженню, яке несуть жителі регіону, отже, можливості одержання ними суспільних благ і послуг, які надаються за рахунок місцевих бюджетів, повинні зростати зі збільшенням обсягу податків, які збираються в даному регіоні.

В основі другого принципу лежать не тільки загальні міркування громадянської солідарності, а й низка економічних аргументів, згідно з якими держава має прагнути вирівнювання, певною мірою, фінансових можливостей регіонів. По-перше, держава гарантує надання громадянам низки соціальних послуг на певному рівні. Послуги в сферах освіти й охорони здоров'я є важливими з точки зору створення рівних стартових умов для молоді з різних регіонів країни. По-друге, низький рівень розвитку в будь-яких регіонах, наприклад транспортної інфраструктури і засобів зв'язку, призводить до неефективного міжрегіонального переміщення капіталів, праці та виробничих факторів. У багатьох випадках регіональна диференціація податкових надходжень зумовлена технікою стягнення податків і з огляду на це теж може вимагати перерозподілу доходів.

В Україні одним із завдань, що його передбачається вирішувати в рамках стратегії бюджетної реформи, є бюджетна децентралізація [5, с. 55]. Але в рамках нової концепції, як і свого часу при підготовці Бюджетного кодексу України, ця проблема зводиться до підвищення бюджетної самостійності місцевих органів влади та збільшення доходів місцевих бюджетів. Хоча досвід останніх років переконливо свідчить, що така постановка питання не дає змоги створити бюджетну систему, що сприяє відповідальному виконанню функцій публічної влади та ефективному використанню ресурсів національної економіки.

З підвищенням ролі регіонів ЄС дедалі заохочує розвиток не національних, а місцевих програм, що відповідає курсу децентралізації управління. Так, у Франції роль регіону значно менша, ніж роль департаменту та комуни (частка видатків регіонів у всіх місцевих бюджетах становить 12% проти 45% департаментів і 40% комун) [9, с. 59].

У розвинутих країнах децентралізація є ефективним інструментом, що застосовується для реорганізації уряду з метою надання суспільних послуг у найефективніший спосіб. Країни, що розвиваються, переходять до децентралізації управління, щоб позбутися неефективності та неекономічності надання суспільних послуг, макроекономічної нестабільності, а також для прискорення процесу економічного зростання. За даними Світового банку, 63 із 75 трансформаційних країн і великих країн, що розвиваються, у середині 1990-х рр. здійснили кроки в напрямі децентралізації [11, с. 35].

Фіскальна децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління [4, с. 19]. Основоположником ідеї фіскальної децентралізації був американський економіст Ч. Тібу. На його думку, саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними товарами і послугами. Предметом фіскальної децентралізації виступає єдина система державних фінансів та єдині правила оподаткування, розробки і виконання бюджету [12, с. 38].

Децентралізація є ключовим виміром переходу від командної до ринкової економіки. Як надзвичайно широкий економічний процес фіскальна децентралізація включає не тільки перегляд структури податків і трансфертів, упорядкування видаткових повноважень, а й зміну ролі та місця органів управління в економіці. Майже всі країни, в яких функціонувала командна економіка, прийшли до розуміння того, що загальний рівень діяльності державного сектора має бути скорочений з одночасним посиленням місцевого самоврядування як одного з вирішальних інститутів демократії.

Загальне поняття фіскальної децентралізації включає політичні, економічні та інституціональні аспекти організації міжбюджетних відносин і охоплює багато сфер діяльності – від ефективності функціонування державних інститутів та розвитку стабільної фінансової інфраструктури до вдосконалення механізмів фіскальних трансфертів і підтримки системи соціального страхування. Добре розроблена політика фіскальної децентралізації має не тільки посилювати місцеву автономію, а й сприяти підвищенню політичної відповідальності, економічної ефективності та відкритості управлінських рішень.

Децентралізація тісно пов'язана з організацією системи державного управління. Вона сприяє побудові ефективних взаємовідносин між центральним урядом і органами управління на локальному рівні. Мотивація до здійснення широкої децентралізації владних повноважень включає два чинники: політичний, тобто як реакція знизу на жорсткий контроль центру в минулому, так і намагання центру провести приватизацію і послабити напружену фіскальну ситуацію; економічний, тобто усвідомлення необхідності ефективнішого використання ресурсів.

Слід зазначити, що ефективна організація державної влади розвинутих країн базується на її децентралізації, але поєднаній із сильними інститутами місцевого самоврядування. Децентралізована модель довела свою перевагу над централізованою лише в умовах сталого соціально-економічного розвитку і може впроваджуватися в Україні з огляду на вітчизняні, політичні та соціально-економічні умови розвитку. Існує позитивний приклад Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі. Так, у Польщі наприкінці 1990-х рр. скасовано адміністративні органи на місцевому рівні, а управління передане до виборних органів місцевого самоуправління. Цей процес розпочався в 2000 р. і в Чехії.

В Україні у зв'язку з відсутністю стабільних заходів, спрямованих на сталий соціально-економічний розвиток, процес децентралізації міжбюджетних відносин здійснюється майже непомітними, досить повільними темпами, хоча деякі спроби робляться [10].

Слід зазначити, що в більшості країн Західної Європи базова одиниця (або нижчий рівень місцевого управління) відповідає місцевій громаді, і перевага віддається багаторівневій системі, при якій більш масштабна діяльність здійснюється вищим рівнем влади (наприклад, графства у Великобританії, департаменти у Франції, райони в Німеччині). Франція, Італія, Іспанія, крім того, мають додатковий рівень місцевого управління на регіональному рівні. Натомість у федеративних країнах (Німеччині, Австрії) землі є найвищим рівнем субнаціонального управління. Вищий рівень здійснює основне планування та допомагає підготовкою спеціалістів, а нижчий – щоденно безпосередньо надає послуги населенню. Місцева влада надає такі типи послуг: розвиток громади; розвиток довкілля; соціальні, освітні, охорони здоров'я; комунальні; дозвілля; захисні (поліція, пожежна служба, захист споживачів) [2, с. 38].

Проводячи політику фіскальної децентралізації, необхідно: по-перше, чітко сформулювати цілі; по-друге, визначити роль держави в цілому та органів місцевого самоврядування, зокрема в здійсненні економічної політики країни; по-третє, врахувати, що фіскальна децентралізація може посилити прагнення територій з більш потужним економічним потенціалом до більшої автономності. Цілями фіскальної децентралізації є справедливе надання послуг, ефективний розподіл видатків, макроекономічне зростання та стабільність [11, с. 10].

Одним з основних аргументів на користь фіскальної децентралізації називається наближення управління до громадян, тобто посадові особи органів місцевого самоврядування більше проінформовані про потреби громадян і тому можуть їх краще задовольнити.

За більшої фіскальної децентралізації полегшується співпраця органів місцевого самоврядування з приватним сектором, за якої обидві сторони можуть бути реальними партнерами. Це підвищує ефективність діяльності недержавних структур, зменшує видатки місцевих бюджетів на виконання невластивих їм завдань, заохочує підприємців, громадські організації, приватні фонди вкладати кошти в розвиток місцевої інфраструктури.

Децентралізація може певним чином сприяти макроекономічній стабілізації та зупиненню зростанню видатків центрального уряду. Існує тісний зв'язок процесів децентралізації і приватизації. Крім цього, фіскальна децентралізація має важливий економічний аспект, оскільки створює умови для економічної конкуренції між регіонами та населеними пунктами.

Висновки. Узагальнюючи досвід розвинутих країн світу, можна запропонувати декілька заходів, які доцільно використати у вітчизняній системі державного управління формуванням місцевих бюджетів.

Однією з головних рис формування бюджетів західних країн є принцип бюджетної децентралізації. У більшості економічно розвинутих країнах саме місцеві бюджети відповідальні за розвиток країни на регіональному рівні, виконання програм соціального характеру та впровадження програм подолання економічної кризи. Тому, базуючись на світовому досвіді управління місцевими бюджетами, в Україні необхідно збільшувати фінансову самостійність органів місцевого самоврядування. Лише за умови надання органам місцевого самоврядування фінансової незалежності та можливості самостійно приймати рішення в бюджетній сфері можливо підвищити відповідальність органів місцевої влади в питаннях розвитку регіонів. Крім того, зі збільшенням відповідальності місцевих органів влади за прийнятті рішення у фінансовій сфері з боку органів місцевого самоврядування збільшиться контроль за ефективним використання ресурсів місцевого бюджету.

Практично в усіх розвинутих країнах затверджено правову основу місцевого оподаткування. Закони, що використовуються в економічно розвинутих країнах для регламентації взаємовідносин у бюджетній сфері, зокрема в частині місцевих податків, мають чітку понятійну та категоріальну базу. Крім того, законодавчі акти економічно розвинутих країн пристосовані до реалій сучасного життя та відповідають вимогам економічного розвитку суспільства. В Україні також необхідно прийняти закон «Про місцеві податки і збори» з урахуванням існуючого світового досвіду. У законі потрібно чітко визначити перелік податків, що мають відноситися до місцевих, порядок їх сплати, можливість відстрочки платежів і можливість використання податкових кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойцун Н.Є. Адаптація європейського досвіду управління місцевими фінансами в Україні / Н. Є. Бойцун // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 6-11.

2. Зіллер Жак. Політико-адміністративні системи країн ЄС. Порівняльний аналіз / Жак Зіллер; [пер. з фр. В. Ховхуна]. – К.: Основи, 2006. – 419 с.
3. Іваненко В.О. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування / В.О. Іваненко // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 32-34.
4. Іртищева І.О., Крупіца І.В. Державне регулювання інституціональних змін / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Наука в інформаційному просторі: Матеріали IX міжнар. наук.-практ. конф. – 10-11 жовтня 2013 р.: Дніпропетровськ. – С. 18-21.
5. Іртищева І.О., Стройко Т.В., Крупіца І.В. Концепції управління інституціональними змінами в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, І.В. Крупіца // Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Херсон, 11-12 жовтня 2013 р.: ХДУ, 2013, С. 53-56.
6. Карпінський Б.А. Основи збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 77-81.
7. Местное самоуправление в Швеции. Традиции и современность / Хагрут Сорен, Кронваль Кай, Рибедаль Курт, Рюдебек Карин. – Стокгольм, 2006. – 116 с.
8. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навч. посіб.] / Л.О. Миргородська. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.
9. Мирна Н.В. Інституціональні засади регіональної політики країн-членів Європейського Союзу / Н.В. Мирна // Менеджер. – 2004. – № 3(29). – С. 57-61.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
11. Холлис Г. На пути к демократической децентрализации: перестройка региональных и местных органов власти в новой Европе / Г. Холлис, К. Плоккер / Европ. Экспертн. служба по программе Тасис. – Брюссель, 1995. – 328 с.
12. Юрій С.І. Бюджетна система України: [навч. посіб.] / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – 400 с.
13. Януль І.Є. Бюджетний процес в Україні та напрями його вдосконалення / І.Є. Януль // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 25-29.

УДК 338.439.02

Бондар В.В.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР

THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S TRANSPORT INFRASTRUCTURE: NATIONAL AND GLOBAL DIMENSION

АНОТАЦІЯ

Визначено, що основна складність в інфраструктурному секторі полягає у підготовці та реалізації проектів, які були б прибутковими і стабільними. Україна має усі передумови для розвитку транспортної інфраструктури за умови виваженої державної політики. Присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі ускладнена. Необхідно забезпечити випереджальний розвиток інфраструктури, логістики, відновлення основних фондів і рухомого складу, удосконалення тарифної політики.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, глобалізація, державно-приватне партнерство, транспортне забезпечення, державна політика.

АННОТАЦИЯ

Определено, что основная сложность в инфраструктурном секторе заключается в подготовке и реализации проектов, которые были бы прибыльными и стабильными. Украина имеет все предпосылки для развития транспортной инфраструктуры при условии взвешенной государственной политики. Присутствие Украины на мировом рынке транспортных услуг на современном этапе усложнено. Необходимо обеспечить опережающее развитие инфраструктуры, логистики, возобновление основных фондов и подвижного состава, совершенствование тарифной политики.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, глобализация, государственно-частное партнерство, транспортное обеспечение, государственная политика.

ANNOTATION

The main difficulty in the infrastructure sector is in the preparation and implementation of projects that would be profitable and stable. Ukraine has all the prerequisites for the development of transport infrastructure provided balanced state policy. The presence of Ukraine in the world market of transport services at the present stage is complicated. It is necessary to provide rapid development of infrastructure, logistics, renewal of fixed assets and rolling stock, improvement of tariff policy.

Keywords: transport infrastructure, globalization, public-private partnerships, transportation, public policy.

Постановка проблеми. Завдання розвитку транспортної інфраструктури стало одним з пріоритетів економічної політики України, оскільки для зростання національної економіки потрібні масштабні внутрішні інвестиції, а особливо такі, що дозволять диверсифікувати національну економіку. Події останнього року негативно вплинули на економіку, викликавши відплив капіталу одночасно з падінням гривні. Відповідно, у короткостроковій перспективі поліпшення інвестиційного клімату в приватному секторі є маловірогідним.

У умовах, що склалися, ще більш важливими є процеси реалізації інфраструктурних проектів: інвестиції, що спрямовуються у цю сферу, допоможуть підтримати економіку. Особлива увага приділятиметься реформам, необхідним для збільшення приватних інвестицій, оскільки стало зрозуміло, наскільки це важливо. Крім того, влада сприятиме реалізації проектів державно-приватного партнерства (ГЧП), у зв'язку з чим варто чекати появи нових цікавих можливостей для інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні основи функціонування транспортної інфраструктури сформовані такими вченими, як: А. Бакаєв, Є. Крикавський, М. Котлубай, І. Могілєвкін, С. Пирожков, Д. Прейгер, А. Хахлюк та ін. Однак в умовах динамічного зовнішнього середовища проблеми функціонування транспортної інфраструктури залишаються актуальними.

Недостатньо дослідженими залишаються питання формування та активізації діяльності національної транспортної інфраструктури в глобалізованому економічному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сфері розвитку транспортної інфраструктури основну увагу необхідно приділити питанням єдиної політики і стандартів розвитку транспортної інфраструктури, координації зусиль влади різного рівня. На тлі уповільнення темпів зростання і відпливу капіталу, що спостерігаються сьогодні у багатьох країнах, що розвиваються, все ширше стає розрив між потребами в розвитку інфраструктури і здатністю урядів цих країн забезпечити необхідні інвестиції у відповідні проекти.

Основна складність в інфраструктурному секторі полягає в підготовці і реалізації проектів, які були б свідомо прибутковими і при цьому стійкими. Проблема підготовки проектів піднімалася під час головування Росії в «Великій двадцятці»: тоді були висунені пропозиції по розвитку навичок, необхідних для підвищення ефективності цього процесу. Ця тема зберегла свою актуальність, її продовжують обговорювати і сьогодні, коли Росію в якості голови G20 змінила Австралія [1]. На останньому саміті G20 було схвалено створення Глобальної інфраструктурної ініціативи для нарощування грошових вливань і залучення інвесторів в проекти.

Маючи розгалужену транспортну інфраструктуру та знаходячись на перехресті найважливіших напрямів світової торгівлі між Європою, Азією та іншими континентами, Україна має всі передумови для її розвитку за умови виваженої державної політики.

На жаль, характерними рисами сьогоднішнього стану транспортної інфраструктури є скорочення обсягів перевезень, критичний рівень фінансового стану галузі, високий рівень зношеності рухомого складу та матеріально-технічної бази тощо. Вкрай незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації в галузі, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників галузі, зруйнована система безпеки та контролю, поставлені в тінь питання встановлення тарифів та ціноутворення, закупівель та використання державного майна, вирішення міжнародних питань паралізоване, що призводить до втрати транзитних перевезень через територію України [2, с. 153].

Концептуально спеціалізація України як транзитної держави випливає з сучасних економічних факторів, а саме: стрімке зростання об'ємів товарообігу між країнами Європи і Азії та перевантаження морських шляхів сполучення; формування нових транспортних коридорів, у яких Україна була б логічною ланкою; зростання рівня контейнеризації вантажоперевезень у світі [3, с. 13].

За оцінками фахівців Міністерства інфраструктури, завдяки вдалому географічному розташуванню Україна може стати зручною ланкою в обслуговуванні вантажопотоків між Європою та Азією.

Через Україну проходить найкоротший шлях між країнами Азії і Північною та Центральною Європою, що обумовлює найкоротший термін та вартість доставки. При цьому, за оцінками експертів компанії MAERSK, потенційний об'єм євразійських транзитних вантажоперевезень через Україну складає менше 100 млн т/рік, в т.ч. контейнерних – 1,5 млн TEU.

Товаропотоки ЄС все більше спрямовуються за межі європейських країн у напрямі країн, що стрімко розвиваються. Активний розвиток економік Китаю, Індії, Південної Кореї, РФ відкриває нові можливості для країн ЄС в активізації товарообороту з цими країнами. У 2010 р. у структурі експорту товарів з країн ЄС сумарна частка Китаю, РФ, Південної Кореї, Японії, Індії становила 22,7%, у структурі товарного імпорту до ЄС на ці країни припадало 38,4%. Характер зовнішньої торгівлі визначає зростання обсягів перевезень вантажів, які здійснюються також і територією України [4].

Потенційний об'єм вантажоперевезень для сухопутних євразійських транспортних коридорів оцінюється в 250...300 млн т/рік, у порівнянні з поточними 45...50 млн т/рік. Сильною стороною України є низька вартість та менший термін доставки, у порівнянні з конкурентними маршрутами. Морські портові потужності України складають 185 млн т/рік, річки Дніпро і Дунай здатні транспортувати вантажі з півночі на південь і в європейські країни [5].

На даний час транспортна система України не в повній мірі готова до забезпечення перевезень у таких обсягах. Внаслідок недостатнього розвитку нормативно-правової бази і низького інвестиційного потенціалу транспортного забезпечення збільшується зношення технічних засобів, погіршується їх структура, не забезпечується належна безпека руху. Все це в умовах жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення, створює реальну загрозу економічній безпеці держави.

Слід зазначити, що присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі ускладнена. Питома вага транспортних послуг у валовому внутрішньому продукті України складає близько 12%, при цьому зношеність основних виробничих фондів складає біля 85%, кількість працюючих в галузі – 5,6% від загальної чисельності працівників, зайнятих в економіці країни. Беручи до уваги, що вже тривалий час транспорт є найбільш регульованим сектором економіки, втручання держави у його діяльність є необхідним, зокрема шляхом розробки відповідної транспортної стратегії.

За 2013–2014 рр. вантажообіг у всіх галузях транспорту скоротився в середньому на 40-45%. Водночас із досить значним падінням показників галузі, за прогнозами фахівців, можливе щорічне зростання попиту на транспорті послуги на 4-5%, з огляду на що обсяги перевезень вантажів у перспективі до 2020 року можуть зрости у 1,5-2 рази.

У 2013 році експорт послуг перевищив імпорт на 7227, 2 млн доларів. За даними Держстату, експорт послуг в 2013 році склав 14836,2 млн дол., збільшившись на 9,1% порівняно з 2012роком. Імпорт послуг склав 7 608,9млн. дол., збільшившись на 13,0% порівняно з 2012 роком.

Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі транспортними послугами за 2013 р. становило 6589411,0 тис. дол. (табл. 1). Водночас у 2012 р. позитивне сальдо становило 6848836,8 тис. дол. [6].

Важливим аспектом у розвитку транспортної системи України, є високий коефіцієнт транзитності України, один з найвищих у світі [7, с. 52]. Геостратегічне розташування між країнами Європи, Азії та Близького Сходу дозволяє їй бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів.

На розвиток транспорту в кожній державі або регіоні впливають такі фактори:

- територіальний, тобто географічне місцерозташування щодо основних міжнародних вантажо- та пасажирських потоків;

- власний вантажо- та пасажироспроможний потенціал держави чи регіону, який є складовим елементом соціально-економічного потенціалу;

- відповідність політики держав чи їх угрупувань, щодо розвитку та функціонування транспортних систем [8].

Провідні позиції за рівнем розвитку та соціально-економічною організацією функціонування транспортної інфраструктури займають індустріально розвинені країни. Їх частка у світовому вантажообігу складає більше 70%. Важливим показником, що свідчить про місце окремих транспортних підсистем у міжнародних перевезеннях, є їх доходи, котрі відображаються у платіжному балансі держави. У даному випадку частка промислово розвинутих країн складає більше 80% [9, с. 102].

Не дивлячись на велику кількість глобальних, здавалося б, неосяжних проблем, в України є дуже великі перспективи і переваги. За оцінками експертів, коефіцієнт транзитності України є одним із найвищих у світі, геостратегічне розташування між країнами Європи, Азії та Близького Сходу дозволяє їй бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів та пасажирів. Прикладом того, яку вагу можуть мати доходи від транзиту, є той факт, що близько j ВВП Латвії становлять саме доходи від транзиту.

Між тим в Україні у залученні інвестиційного капіталу у транспортну сферу (як стратегічно важливу) первинну роль має відігравати цілеспрямована політика держави щодо стимулювання інвестиційної діяльності та формування відповідного економіко-правового механізму.

При використанні будь-якої з форм інвестування у розвиток транспортної галузі в Україні необхідно враховувати такі особливості. По-перше, ринково-виробнича структура деяких підприємств транспорту належить до сфери природної монополії. По-друге, транспорт має велике значення для здійснення державою своїх функцій, що помітно обмежує можливості приватизації у цій сфері. По-третє, серед підприємств транспорту наявна досить значна кількість надвеликих, технологічно неподільних господарських комплексів, функціонування та розвиток яких потребують значних капіталовкладень. По-четверте, послуги транспорту належать до соціальних послуг першої необхідності, а тому потребують державного регулювання та контролю [10, с. 168].

Підвищити ефективність реалізації інфраструктурних проектів дозволяє застосування інструментів, що вже довели свою надійність в усьому світі. Наприклад, в Україні мало використовується такий механізм, як банківський нагляд за інфраструктурними проектами, який добре зарекомендував себе у світі. Йдеться про те, що перш ніж відкрити фінансування проекту, відповідальна за його виконання організація при єдиному уповноваженому банку повинна доводити відповідність роботи проектним і кошторисним рішенням. Крім того, необхідно отримати укладення за результатами контролю якості.

Подібний нагляд перешкоджає неконтрольованому перевищенню початкового кошторису і відступу від проектних рішень. Великі інфраструктурні проекти обов'язково потрібно реалізовувати на умовах співфінансування з приватними інвесторами, які нестимуть, насамперед, кредитні риски і будуть досить мотивовані для того, щоб здійснювати контроль і підвищувати ефективність витрат. При цьому гарантії повернення і мінімальної окупності може надавати держава.

Наприклад, «Золотим чотирикутником« (The Golden Quadrilateral) називають кільцеву автомобільну дорогу, що з'єднала чотири найбільші міста в Індії: Поділи, Мумбай, Ченнай і Калькутту. Загальна протяжність дороги складає 5846 км, що ставить її на п'яте місце у світі по цьому

Таблиця 1

Структура зовнішньої торгівлі транспортними послугами за 2013 рік

Види послуг	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до 2012 р.	тис. дол. США	у % до 2012 р.	
Транспортні послуги,	8305848,5	97,4	1716437,5	99,4	6589411,0
з них:					
Послуги морського транспорту	1123732,6	90,5	195795,1	96,5	927937,5
Послуги річкового транспорту	42299,6	67,0	360,8	96,8	41938,8
Послуги повітряного транспорту	1333178,2	88,2	643550,4	100,4	689627,8
Послуги залізничного транспорту	1613856,3	101,7	626973,1	97,5	986883,2
Послуги автомобільного транспорту	478396,4	105,8	197221,1	101,3	281175,3
Послуги трубопровідного транспорту	3335629,6	102,7	3512,2	400,3	3332117,4
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	333723,9	84,2	33714,4	187,4	300009,6

показнику. Проект був розпочатий у 2001 році і завершений на 95% до 2006 року. Він був реалізований з економією виділеного бюджету, проте термін його закінчення довелося подовжувати із-за труднощів, пов'язаних з розподілом договорів, придбанням і районуванням земельних ділянок, затримкою фінансування і проблем, що виникають у рамках виконання договорів, більшість з яких завжди виникають при здійсненні таких масштабних проектів.

Проект «Золотий чотирикутник» реалізовувався на основі різних моделей державно-приватного партнерства. Використовувалися як традиційні механізми будівництва – управління-передачі (BOT) і створення спільних підприємств, так і річна концесія (Annuity Concession). Вона забезпечила залучення приватного фінансування в умовах, при яких традиційні механізми вважалися надмірно ризикованими. Механізм річної концесії припускає, що держава несе ризик в області експлуатаційного доходу, але при цьому передає приватному сектору риски, пов'язані із залученням початкового фінансування, будівництвом, експлуатацією, управлінням і завершенням проекту [11].

Реалізація проекту «Золотий чотирикутник» має чисельні переваги. Будівництво автомобільної дороги полегшило переміщення людей і товарів, зробило доступними для промислового виробництва нові райони, понизило втрати в аграрному секторі, скоротило транспортні витрати і терміни транспортування. Після завершення проекту державні сталеливарні заводи повідомили про скорочення термінів транспортування на 50% і транспортних витрат – на 15% [12].

Прагнення України до активної участі в міжнародних економічних процесах, диверсифікованості експорту й розширення торговельних потоків перетворює транспорт в один із ключових факторів економічного росту. При цьому Україна сьогодні має високий потенціал як регіонального, так і трансконтинентального транзиту.

Головна перевага, якою володіють транзитні коридори, що проходять через територію України, полягає в істотному скороченні відстаней. При здійсненні сполучення між Європою й Китаєм через Україну відстань перевезень зменшується у два рази в порівнянні з морським шляхом.

До теперішнього часу Організацією співдружності залізниць (ОСЗ) визначені тринадцять головних залізничних коридорів, частина з яких проходять по території України. На Заході залізничні маршрути ув'язані з маршрутами пан'європейських транспортних коридорів, а на Сході розосереджені в регіонах з високою економічною активністю (Корейський півострів, східний і південно-східний Китай, країни Центральної Азії й Перської затоки). Основна частина транзиту по залізницях України припадає на напрям «Європа – Азія» [13, с. 15].

Висновки. Активна участь України у торгівлі транспортними послугами має низку позитивних наслідків для соціально-економічного розвитку держави. Транзитні перевезення приносять величезний прибуток всьому транспортно-комунікаційному комплексу. Отже, для комплексного розвитку транспортної галузі й подальшої модернізації економіки необхідно забезпечити випереджальний розвиток інфраструктури, логістики, відновлення основних фондів і рухомого складу, удосконалювання тарифної політики. Таким чином, слід зазначити: геостратегічне розташування і розміщення виробничих сил на території України визначають залежність нашої економіки від рівня розвиненості транспортної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курс 2030. Исследование развития инфраструктуры в России [Электронный документ] – Режим доступа : http://www.eoy.dk/Publication/vwLUAssets/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus/$FILE/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus.pdf.
2. Сапронов О. Автомобільний транспорт як складова міського пасажирського транспорту у контексті енергетичної, соціальної, економічної та екологічної безпеки / О. Сапронов // Освіта і управління. – 2007. – № 2. – С. 152-158.
3. Стройко Т.В. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в море господарському комплексі України / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК – Миколаїв, НУК. – 2014. – № 1(451) – С. 12–16.
4. Собкевич О. Щодо перспективних напрямів співробітництва України з країнами ЄС у реалізації потенціалу транспортної системи України [Електронний ресурс]: Аналітична записка / О. Собкевич, О. Ємельянова. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua.
5. Міністерство інфраструктури України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtu.gov.ua.
6. Державна служба статистики. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/zd/ztp/ztp_u/ztp_u_0413html.
7. Гончаренко Н.І. Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації / Н.І. Гончаренко. – Харків : Екограф, 2011. – 151 с.
8. Рибчук А.В. Проблеми розвитку міжнародної виробничої інфраструктури в умовах глобалізації / А.В. Рибчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_others/rybchuk1.htm.
9. Могилевкин И.М. Транспорт. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет // Под. ред. И.С. Королева. – М. : Экономистъ, 2003. – 350 с.
10. Бойко О.В. Концесія в системі ефективних форм залучення інвестицій у розвиток транспорту / О.В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2008. – № 33. – С. 166-171.
11. Kathleen Booth, New Approaches to PPP in the Roads Sector: India's Annuity Concessions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ip3.org/ip3_site/index.php?id=125&option=com_k2&task=download&view=item.
12. Highway to Prosperity: The economic benefits of the Golden Quadrilateral project are already visible, Business Today [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://businesstoday.intoday.in/story/economic-benefits-of-the-golden-quadrilateral-project/1/194321.html.
13. Крикавський Є.В. Нова економіка, нова технологія: Логістика / Є.В. Крикавський / Діло. – 2006. – № 20. – С. 12-21.

УДК 338.242.2

Бугаєнко Н.М.
кандидат економічних наук,
Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ПРОФЕСІЙНИХ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

SOME ASPECTS OF REGULATION OF PROFESSIONAL LEGAL SERVICES MARKETS IN THE UK

АНОТАЦІЯ

Розкрито основні характеристики послуг, які надаються представниками вільних професій. Обґрунтовано, що в сучасних умовах господарювання сектору професійних послуг відведено вагоме місце в забезпеченні національної конкурентоспроможності країни. Проаналізовано основні напрями реформування ринків професійних юридичних послуг Великобританії.

Ключові слова: ринки професійних послуг, асоціації, конкуренція, ринкові бар'єри, Управління з добросовісної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты основные характеристики услуг, предоставляемых представителями свободных профессий. Обосновано, что в современных условиях хозяйствования сектору профессиональных услуг отведено важное место в обеспечении национальной конкурентоспособности страны. Проанализированы основные направления реформирования рынков профессиональных юридических услуг Великобритании.

Ключевые слова: рынки профессиональных услуг, ассоциации, конкуренция, рыночные барьеры, Управление по добросовестной торговле.

ANNOTATION

The main characteristics of services provided by the representatives of the liberal professions are exposed. It is proved that in modern conditions of managing the professional services sector taken an important place in national competitiveness. The main directions of reforming the markets of professional legal services to the UK are analyzed.

Keywords: the professional services markets, associations, competition, market barriers, the Office of Fair Trading.

Постановка проблеми. Самозайняті фахівці (або представники вільних професій) відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку багатьох європейських країн, роблять значний вклад у розвиток Спільного ринку Європейського Союзу (надалі – ЄС). Вони, як правило, надають послуги, що мають велике значення для виконання основних функцій держави (забезпечення правового захисту громадян, верховенства закону у податковій і соціальній системах, надання медичної допомоги тощо); створюють робочі місця; сприяють економічному зростанню і сприяють підвищенню загального добробуту. Представники вільних професій є висококваліфікованими надавачами послуг (наприклад, юристи, аудитори, бухгалтери, інженери, медичні практики), тому їх відносять до професій «довіри».

Вихідна позиція ЄС полягає в тому, що ефективний сектор професійних послуг, враховуючи його інноваційну спрямованість, суттєво сприяє конкурентоспроможності Спільного ринку. Так, навесні 2013 року Європейська Комісія створила робочу групу з питань вільних професій, яка опікується питаннями діяльності самозайнятих осіб з економічної та правової точок зору. Традиційно проблемою для сектору професійних послуг є присутність негативних екстерналій. Оскільки професійні послуги, як правило, відносять до довірчих благ (коли споживачі не можуть оцінити якість наданих послуг до моменту їх придбання), то асиметричність інформації є однією з вагомих підстав для розроблення дієвого регулювання на таких ринках. Разом з цим, неприпустимим є існування невиправданих ринкових обмежень. Тому пошук оптимального співвідношення державного регулювання ринків професійних послуг та саморегулювання, забезпечення рівних «правил гри» стало пріоритетним напрямом діяльності конкурентних органів країн-членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій економічній науці дослідженням діяльності самозайнятих осіб займалися відомі науковці. При підготовці статті були використані праці таких іноземних учених як Є. Прентіс [1], І. Патерсон, М. Фінк [2] та ін. Їх роботи присвячені аналізу економічних та соціальних функцій представників вільних професій, особливостей регулювання їх діяльності, регулювання умов входження на відповідні ринки; проблемі асиметричності інформації; аналізу європейської практики та, загалом, важливості розвитку сектору професійних послуг. Крім цього проаналізовані керівні документи ЄС, зокрема публікація Європейського економічного і соціального Комітету [3], в якій розкрита роль представників вільних професій у розвитку європейського громадянського суспільства, визначено термін «вільна професія»; представлені соціально-економічні показники, які характеризують діяльність самозайнятих осіб у державах-членах ЄС тощо.

Постановка завдання. На початку 2000-х років було встановлено значну розбіжність у регулюванні ринків професійних послуг між країнами-членами ЄС. Європейська Комісія встановила, що правила поведінки були менш обмежуючими, ніж ті, які стосувалися бар'єрів входження на ринок. Так, майже половина

країн-членів ЄС мали дуже суворі правила, що регулювали умови входження на ринок і поведінку для представників юридичних професій. Слід зазначити, що саме з прийняттям Лісабонської стратегії [4] розпочалось інтенсивне формування нових вимог до політики регулювання ринків професійних послуг. У 2005 р. був досягнутий певний прогрес країнами-членами ЄС у видаленні невиправданих нормативних обмежень. Генеральний директорат з питань конкуренції визнав, що його робота полягає не тільки в застосуванні конкуренційного законодавства, але й у більш широкому аспекті – у процесі розроблення політики захисту конкуренції з метою підвищення прозорості та розширення можливостей для споживачів (актуалізація кращих практик). Отже, мали місце особливості реформування сектору професійних послуг у відповідних європейських країнах, що і зумовлює актуальність теми та важливість отриманих результатів дослідження.

Метою роботи є аналіз досвіду зниження вхідних бар'єрів на ринках професійних юридичних послуг Великобританії в аспекті забезпечення розвитку конкурентних умов господарювання та вироблення на цій основі пропозицій для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принцип безперешкодності «руху» товарів, робіт, послуг є основоположним для Спільного ринку та гарантує підприємствам ЄС свободу надання послуг на території іншої держави-члена [5]. Слід відзначити наступні основні характеристики послуг, які надаються представниками вільних професій:

– унікальне нематеріальне обслуговування, яке звичайно за своєю природою є інтелектуальним та базується на основі значного досвіду роботи;

– суспільна значимість;

– економічна незалежність діяльності;

– надання послуг відбувається в індивідуальному вимірі (тобто на основі самозайнятості), ґрунтуючись на відповідальності надавача послуг та його особистій професійній манері;

– наявність особливих відносин довіри між клієнтом та надавачем послуг;

– пріоритет якості надання послуг, а не максимізації прибутку;

– дотримання кодексів професійної етики.

Існують відмінності серед країн-членів у підходах до співвідношення державного регулювання ринків професійних послуг та їх саморегулювання, а також до встановлення різних обмежень на освітні вимоги, кількість учасників, організаційну структуру, виняткові права, якими користуються практикуючі фахівці, а також на можливість використання реклами. Тут має значення не лише рівень розвитку країни, але й традиції нації, рівень проконкурентної свідомості суспільства.

Проаналізуємо статистичні дані (станом на 02 квітня 2013 року), що характеризують розвиток сектору професійних послуг у Великобританії, а також його місце в економіці інших країн-членів ЄС, які входять до NACE[1] [3]. Так, Великобританія, Нідерланди, Люксембург найбільш відзначились серед країн-членів ЄС у сфері зайнятості в секторі професійних послуг у 2010 р., так як у кожній з них було зайнято більше 10% всієї робочої сили нефінансового сектору економіки. Ці ж три держави, разом із Францією та Кіпром, також займають верхні позиції рейтингу країн-членів з генерування доданої вартості з двозначними значеннями не менше 10%. Як видно з таблиці 1 [3, с. 151] у 2010 році в зазначеному секторі Великобританія знаходилась на третьому місці з часткою 15,77% від загального обсягу створеної доданої вартості серед країн-членів ЄС-27. Третє місце Великобританія також займала з часткою 16,48% у 2008 р. та 17,04% у 2009 р.

Таблиця 1

Валова додана вартість, створена в секторах, де домінують представники вільних професій, млн євро

Країни-члени ЄС	Роки		
	2008	2009	2010
ЄС-27	1220634,5	1180840,7	1214911,0
Лідери:			
Німеччина	259110,0	247290,0	257060,0
Франція	210204,7	208000,6	211796,6
Великобританія	201218,2	179077,1	191553,1
Аутсайдери:			
Естонія	1114,5	1019,4	1012,9
Кіпр	1094,3	1133,9	1382,5

За період 2008-2010 рр. максимальні значення показника зафіксовані в Німеччині: у 2008 р. валова додана вартість у розглядуваних секторах склала 21,23% від загального значення в країнах-членах ЄС-27, у 2009 р. – 20,94%, у 2010 р. – 21,16%. Значення даного показника у Франції складало 17,22% у 2008 р., 17,6% у 2009 р., 17,43% у 2010 р. від загального значення в країнах-членах ЄС-27. Якщо в Німеччині та Великобританії значення показника в 2010 р. стали меншими, ніж у 2008 р., то у Франції спостерігалось його зростання на 0,21%. Найменше значення показника зафіксовано на Кіпрі – 0,09% у 2008 р., в Естонії – 0,09% у 2009 р. та 0,08% у 2010 р. від загального обсягу створеної доданої вартості.

У 2010 р. у секторі професійних послуг рівень концентрації був трохи вищий за середній. П'ять найбільших країн-членів ЄС забезпечили майже три чверті (74,9%) доданої вартості та роботу для майже двох третин (67,3%) робочої сили ЄС-27, порівняно з середніми значеннями 71,5% і 64,3% для всього нефінансового сек-

[1] NACE – Статистична класифікація економічної активності ЄС (Statistical classification of economic activities in the European Community).

тору економіки (див. рис. 1). Цей, вище середнього, ступінь концентрації був багато в чому обумовлений відносною важливістю вказаного сектора у Великобританії.

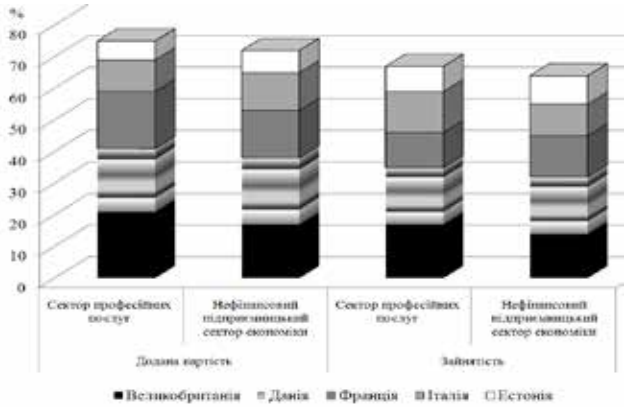


Рис. 1. Кумулятивна частка доданої вартості і зайнятості в секторі професійної діяльності п'яти провідних країн-членів ЄС-27 (% від загальних величин для ЄС-27) [3, с. 155]

Крім того, як видно з таблиці 2 [3, с. 152-155] Великобританія була лідером у розвитку ринків юридичних, інженерно-технічних та інших професійних послуг (крім сектору архітектурних професійних послуг, де валовий прибуток становив 889,1 млн євро, а лідером стала Італія).

У 2001 році Управління з добросовісної торгівлі Великобританії (надалі – OFT) опублікувало доповідь про стан конкуренції в сфері надання юридичних та інших професійних послуг [6], в якій наголошувалося, що відповідна нормативно-правова база є застарілою, занадто складною і недостатньо прозорою. У OFT були підняті питання, що стосувалися адекватності саморегулювання, неефективних процедур розгляду скарг споживачів та обмежень при створенні міждисциплінарного партнерства і доступу баристерів до ринку послуг. Розглянемо основні напрями діяльності, реалізовані OFT з реформування сектору юридичних послуг у такій послідовності: аналіз діючих норм регулювання сектору юридичних послуг; аналіз обмежень входження на ринки юридичних послуг; аналіз механізму розгляду скарг споживачів.

Нормативна база. Однією з цілей проведення реформи було спрощення «нормативного лабіринту», який існував в юридичних професіях. Так, із ухваленням Закону про юридичні послуги в 2007 році було засновано Раду з юридичних послуг, яка відповідає за нагляд за 10 окремими органами, які є затвердженими регуляторами і самостійно регулюють діяльність всіх адвокатів, практикуючих відповідно до юрисдикції. По-друге, Закон про юридичні послуги вимагає, щоб затверджені регулятори повністю відокремили свої регуляторні та представницькі функції. Всі регуляторні рішення мають прийматися за допомогою незалежного регулюючого органу, який може звертатись до Ради з юридичних послуг, якщо будь-яка дія або бездіяльність з боку відповідного професійного органу завдає шкоди його незалежності та ефективності.

Бар'єри входження на ринок. OFT знайшло докази обмежень на міждисциплінарні партнерства, які спотворювали умови конкуренції в секторі юридичних послуг [6, с. 22]. Наприклад, особи, які не володіли юридичними знаннями та практикували неюридичну дисципліну і, тим не менш, активно зверталися до сучасної юридичної практики (наприклад, у сферах IT або фінансів), не могли бути керівниками тих підприємств. Крім того, баристери не могли вступати в партнерські відносини один з одним, а також ні баристери, ні соліситери не могли вступати в партнерські відносини з іншими фахівцями (як юристами, так і не-юристами). Нарешті, баристери не могли взагалі мати справу безпосередньо з населенням, а робили це через соліситерів.

Із ухваленням Закону про юридичні послуги у Великобританії було дозволено ліцензування так званих Альтернативних бізнес-структур (ABS), у результаті чого юристи і надавачі неюридичних послуг могли засновувати фірми,

Таблиця 2

Показники розвитку окремих ринків професійних послуг країн-членів ЄС-27 у 2010 році

	Юридичні професійні послуги	Інженерно-технічні професійні послуги	Бізнес-консалтинг	Аудитор-ські професійні послуги	Архітектур-ні професійні послуги
Валовий прибуток, млн євро					
ЄС-27*	51945,64	37461,11	36368,08	33795,7	12247,48
Країна-лідер	12068,3 UK	10243,0 UK	14415,9 UK	7966,3 UK	2988,2 IT
Частка доходу наведених представників вільних професій від загального доходу в секторі професійних послуг у 2010 р. серед країн-членів ЄС-27,%					
ЄС-27*	10,4	18,8	14,0	10,9	3,6
Країна-лідер	20,8 Люксембург	33,9 Словенія	30,1 Румунія	33,0 Люксембург	6,8 Польща
UK	13,4	19,3	20,6	10,2	2,3

Примітки. (*) – середнє значення ЄС-27; UK – Великобританія; IT – Італія.

які пропонували б послуги, що охоплюють різні дисципліни, а не-юристи могли б виконувати управлінські функції. Поява ABS мала посилити конкуренцію між існуючими надавачами послуг і потенційну конкуренцію між новими надавачами, зокрема, у формі надання послуг. ABS повинні звернутися за отриманням ліцензії, яка б дозволила їм надавати юридичні послуги. Слід зазначити, що незважаючи на те, що Законом про юридичні послуги було передбачено діяльність ABS, у дійсності це положення не відразу набуло чинності. Станом на 31 березня 2009 року були дозволені тільки Юридичні дисциплінарні практики з максимальною неюридичною власністю більше 25%, а обмеження на всі ABS були зняті тільки 06 жовтня 2011 року.

Закон про юридичні послуги також призвів до переходу від регулювання, що базувалося на індивідуальній основі, до регулювання «на основі суб'єктів» [6, с. 24]. Зокрема, фахівці в галузі юриспруденції більше не мали права на 100% частку в статутному капіталі та управлінських обов'язків (не-юристи можуть володіти та / або керувати ABS). У результаті все більша увага тепер приділяється тому, як компанія забезпечуватиме надання таких послуг, що мають відповідати стандартам якості, наприклад, як організація буде навчати і тренувати своїх працівників, щоб забезпечити виконання цих стандартів. Регулятори все частіше переходять до регулювання, орієнтованого на результат, де вони встановлюють бажані цілі (наприклад, стандарти якості) і оцінюють ризик для компанії не досягти цих результатів. Кожній компанії потрібно буде вирішити, який тип робітників (наприклад, соліситерів, помічників юристів, фінансових консультантів) знадобиться для виконання будь-якої обраної діяльності, яка супроводжується відповідними ризиками. Кожній компанії також буде необхідно забезпечити виконання цих рішень для отримання результатів, зазначених регулятором. У цьому контексті навчання, таким чином, все більше залежатиме від діяльності, що забезпечується, а не тільки від окремих виконавців.

Вимоги до навчання та освіти в сфері юриспруденції також були визнані такими, що можуть становити бар'єри доступу до професії. Наприклад, було встановлено, що на індивідуальному рівні брак навчальних місць, зокрема для баристерів, і вартість навчання можуть представляти бар'єри входження на ринок. Тому, відбувся перегляд вимог до набуття кваліфікації; тестів на професійну придатність, вартість навчання тощо.

Процес оброблення скарг. Як вже було зазначено, однією з проблем старого підходу до регулювання сектору юридичних послуг було нехтування інтересами громадськості, зокрема, у частині оброблення скарг [6, с. 19]. Міністерство юстиції Великобританії визначило декілька проблем з розгляду скарг у нормативній структурі до введення Закону про юридичні послуги. Кожна юридична дисципліна мала окремі процедури розгляду скарг та існували численні контролюючі органи, кожен з яких відповідав, залежно від компетенції, за розгляд скарг. Крім того, регуляторні органи були відповідальні за регулювання діяльності членів, що представляють їх інтереси, та за розгляд скарг, у результаті чого не було фактичної незалежності в обробці скарг. З метою вирішення цих проблем Законом про юридичні послуги було запроваджено нову структуру розгляду скарг. У рамках нового підходу створено організацію – Управління з юридичних скарг (під керуванням Ради з юридичних послуг), яке відповідає за заснування і впровадження схеми незалежного Юридичного омбудсмена, призначеного розглядати скарги від споживачів юридичних послуг та супроводжувати такі послуги. Важливо відзначити, що юрисдикція Юридичного омбудсмена обмежена скаргами щодо наданих послуг. Скарги, пов'язані з неналежним виконанням професійних обов'язків, належать до юрисдикції затверджених регуляторів. Відмінність між неналежним наданням послуг і способом ведення справ не завжди може бути зрозумілою для споживачів. Як правило, у першому випадку має місце професійний проступок, пов'язаний з порушенням відповідного кодексу поведінки юриста (а також введення суду в оману; порушення конфіденційної інформації; нечесні дії, або такі, що шкодять професіональній репутації; дискримінація споживача через расу, стать, інвалідність, релігію тощо). Наприклад, баристери повинні дотримуватися кодексу поведінки, встановленого Радою стандартів для баристерів. Аспекти неналежного обслуговування, зокрема, полягають у наступному: відкладений або непрозорий контакт з клієнтом; проблеми з оплатою або втрата документів. Слід зазначити, що Рада з юридичних послуг вимагає, щоб надавачі юридичних послуг дотримувались внутрішніх процедур роботи зі скаргами всіх типів. У першу чергу споживачі зобов'язані подати внутрішню скаргу надавачу послуги. Тільки, якщо скарга не може бути вирішена надавачем послуг, споживач може розв'язати питання за допомогою Юридичного омбудсмену шляхом подання скарги на обслуговування чи шляхом подання скарги на професійну поведінку до відповідного затвердженого регулятора.

На практиці процедура розгляду скарг споживачів залишається достатньо складною. Значно спрощену схему можливих процедур розгляду скарг споживачів можна викласти наступним чином. На першому рівні споживачі звертаються зі скаргою до самозайнятої особи, що надавала послугу. На другому рівні скарги направляються до відповідного регуляторного та/або консультативного органу всередині та/або поза сектором юридичних послуг, та/або у відповідну галузеву асоціацію. Незалежно від особи або діяльності, споживачі мо-

жуть звернутися до консультативного органу споживачів, який, як правило, направляє їх або до Юридичного омбудсмена, або до відповідного уповноваженого регулятора. У випадках, коли і сама діяльність, і особа є нерегламентованими[2], споживачі можуть звернутися зі скаргами до відповідної асоціації (наприклад, Товариства укладачів заповітів). У разі скарг на асоціацію процедура, як правило, залежить від діяльності асоціації (у цих випадках рідко надається компенсація). Крім того, споживачі можуть звернутися зі скаргами до судів загальної юрисдикції, що може спричинити додаткові часові та фінансові витрати. Хоча наведена інформація ілюструє типові регуляторні взаємодії і способи обробки скарг, слід зазначити, що на практиці можуть виникати суперечливі ситуації. Наприклад, теоретично скарги, які стосуються захищеної[3] діяльності, мають бути направлені або до Юридичного омбудсмена, або відповідному уповноваженому регулятору. Однак на практиці багато захищених видів діяльності проводяться як частина великого пакету послуг. Приміром, у той час як передача прав власності є захищеною діяльністю, купівля будинків зазвичай включає послуги агента з продажу нерухомості, надавача іпотечного кредитування, землеміра і соліситера – нагляд може бути поділений між Юридичним омбудсменом (у випадку юристів), Міністерством юстиції (у випадку іпотеки та майна), Службою Фінансового омбудсмена (у випадку фінансових послуг) та іншими. Ступінь «перекриття» регулювання буде залежати як від виду діяльності, так і від типу особи, яка її провадить.

Неефективний механізм розгляду скарг розглядався як суттєва перешкода в розвитку сектору юридичних послуг, певний виклик безпеці суспільства. Тому, у 2012 р. на замовлення OFT були проведені ряд досліджень та опитувань, безпосередньо зорієнтованих на встановлення того, чи були споживачі задоволені результатами користування юридичними послугами. Результати одного з опитувань [6, с. 80] показали, що з 2007 року 15% користувачів юридичних послуг були незадоволені обслуговуванням. Це відповідає приблизно 460 000 користувачам юридичних послуг в Англії та Уельсі щорічно. Крім того ще 16% респондентів дали нейтральну відповідь. Як правило, опитування були зорієнтовані на з'ясування в респондентів, які користувались юридичними послугами і були незадоволені, чи вони скаржилися у подальшому. У цьому випадку більш ніж 87% респондентів вказали, що вони не подавали офіційну скаргу.

Крім того, у 2012 році Консультаційна організація «Європейська Економіка» на замовлення OFT провела дослідження щодо регуляторних (нормативних) обмежень на ринках юридичних послуг в Англії, Уельсі, Шотландії та Північній Ірландії, яке було орієнтовано на встановлення ступеня задоволеності обслуговуванням протягом усього періоду з 2007 р., включаючи тих осіб, які користувались юридичними послугами більше одного разу. Опитування стосувалось споживачів послуг, регуляторних органів та органів, що розглядали скарги. Результати дослідження показали, що 70% респондентів «завжди були задоволені» наданими послугами; 19% були «скоріше задоволені, ніж незадоволені» та 11% були «задоволені тільки в половині, або менше половини випадків». Ці результати забезпечили доказ того, що плутанина в процесі подачі скарги зупиняла споживача подавати скаргу, коли в іншому випадку він, можливо, зробив би це. Тобто, навіть після реформ 2007 р. невизначеність залишається ключовим питанням у скаргах та процесі відшкодування збитку.

Усвідомлення процесу подачі скарги на надання юридичних послуг у рамках нової системи було посереднім: 62% респондентів (або 366 осіб) стверджували, що вони були обізнані про процес, перш ніж користуватись послугою, але більше третини з них (39%, або 143 особи) не відчували, що повною мірою зрозуміли цей процес. З числа тих респондентів, які були обізнані про процес подання скарги і відчували, що зрозуміли його, майже дві третини (65%, або 125 осіб) відзначили, що надавачі юридичних послуг роз'яснили їм процес подачі скарг «ясно і на всі випадки життя». Тим не менше, кожний третій респондент відзначив, що процес подачі скарг неясний: по 38% респондентів відповіли «я нічого не знав про процес подання скарги» та «я знав про процес подання скарги і він був зрозумілим для мене»; 24% відповіли «я знав про процес подання скарги, але я не в повній мірі його розумів» (відсоток опитаних від 595 респондентів, які користувались юридичними послугами з 2007 р.)

Висновки. Проаналізувавши вищенаведене можна зробити висновок про те, що захист суспільного інтересу є невід'ємною частиною діяльності представників вільних професій, фахівці несуть особливу етичну відповідальність. У демократичній державі професійна робота (або діяльність «вільних» фахівців) є елементом цивільних свобод. Країни-члени ЄС можуть застосовувати два різних підходи до саморегулювання. У першому випадку, професійні організації та асоціації представляють інтереси своїх фахівців в якості добровільного утворення і відіграють консультативну роль по відношенню до державного регулювання певної професії. Вони також сприяють трансформації поглядів своїх членів за стандартами професійної практики в кодекси етики. У другому випадку, ді-

[2] Нерегульований вид діяльності – це діяльність, яка не регулюється жодним актом, у тому числі Законом про юридичні послуги (наприклад, підготовка заповітів, консультації і представництво в поліцейській дільниці та консультації про психічне здоров'я).

[3] Захищені види діяльності можуть здійснюватися тільки уповноваженими особами (уповноважені відповідним регулятором фізичні або юридичні особи. Ці регулятори контролюються Радою з юридичних послуг. До уповноважених осіб входять баристери та соліситери).

яльність професійних організацій виступає як непряма складова державного управління: до їх повноважень може відноситись надання дозволу практикувати, здійснення професійного нагляду тощо. Саморегулювання не протиставляється державному регулюванню; скоріше, обидва функціонують у рамках єдиної європейської стратегії, визначеної керівними документами.

Подальшими напрямами досліджень можуть бути аналіз стану конкурентного середовища на ринках професійних послуг в Україні, налагодження ефективної моделі взаємодії органів державної влади з саморегулівними організаціями з точки зору забезпечення єдиних, недискримінаційних «правил гри» на відповідних ринках. Аналіз європейського досвіду реформування сектору професійних послуг дозволив встановити, що на цьому шляху результативним є організація на державному рівні конференцій з усіма зацікавленими сторонами, присвячених економічному обґрунтуванню реформ на відповідних ринках професійних послуг; проведення он-лайн консультацій (круглих столів) з представниками професійних організацій для отримання інформації про їх існуючі або заплановані кодекси поведінки, а також врахування позиції Антимонопольного комітету України про кращий спосіб розроблення/впровадження кодексів професійної поведінки на національному рівні; проведення анкетних опитувань, які б стосувались як суб'єктів відповідного ринку, так і споживачів. Доцільним є розроблення єдиного стратегічного документу – Статуту вільних професій – в якому було б закріплено поняття та ключову роль, яку мають відігравати самозайняті особи в суспільстві та економіці України; керівні документи, які безпосередньо або опосередковано стосуються регулювання діяльності представників вільних професій; принципи та інші аспекти діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Prentis E.L. Competitive market economies: self-regulating markets vs. economic stability and the paradox of change [Електронний ресурс] / E. L. Prentis // Journal of Business, Economics & Finance. – 2013. – Vol. 2(2). – P. 95-109.
2. Paterson I. Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States [Електронний ресурс] / I. Paterson, M. Fink, A. Ogus // Study for the European Commission, DG Competition. Executive Summary. – January, 2003. – Режим доступу до док: http://ec.europa.eu/competition/ sectors/professional_services/studies/executive_en.pdf.
3. The state of liberal professions concerning their functions and relevance to european civil society [Електронний ресурс] / European Economic and Social Committee, EESC/COMM/05/2013. – 2013. – Режим доступу до док: http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-01-13-678-en-c.pdf.
4. Лісабонська угода [Електронний ресурс] / Загальне законодавство. Міжнародні документи. – Режим доступу до док.: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_b11.
5. Щодо послуг на внутрішньому ринку [Електронний ресурс] / Директива Європейського Парламенту і Ради. № 2006/123/ЄС. – 2006. – Режим доступу до док.: http://www.uazakon.com/documents/date_3q/pg_gmgqwy.htm.
6. Economic Research into Regulatory Restrictions in the Legal Profession [Електронний ресурс] / A Report for the Office of Fair Trading by Europe Economics. – 2013. – January. – 170 p. – Режим доступу до док.: http://www.oft.gov.uk/shared_oft/reports/professional_bodies/OFT1460.pdf.

УДК 351.439.4

Гаркуша О.М.
доктор економічних наук, професор
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ «Відкритий міжрегіональний університету розвитку людини «Україна»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

STATE REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуто особливості державного регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій та концепцію сталого розвитку сільських територій.
Ключові слова: державне управління, механізми державного управління, сталий соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены особенности государственного регулирования социально-экономического развития сельских территорий и концепцию развития сельских территорий.
Ключевые слова: государственное управление, механизмы государственного управления, устойчивое социально-экономическое развитие, сельская территория.

ANNOTATION
This article summarizes the factors that influence the formation of sustainable development of rural areas. The features of state regulation of social and economic development of rural areas and areas of regional development of rural areas.
Keywords: governance, mechanisms of governance, sustainable socio-economic development, rural area.

Постановка проблеми. Розвиток сільських територій України характеризується значними відмінностями в рівнях їх соціально-економічного розвитку, неузгодженістю ряду законодавчих та нормативно-правових актів, не достатньо чітко визначеною загальнодержавною стратегією. Це зумовлює необхідність пошуку та формування ефективних механізмів функціонування та розвитку сільських територій України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок вивчення проблеми управління соціально-економічним розвитком сільських територій зробили В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.Й. Малік, В.М. Гейця, М.І. Долішний, Л.М. Івашова, О.М. Кондрашов, В.С. Міщенко, В.В. Микитенко, П.Т. Саблук, А.В. Степаненко, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов та ін. Істотний внесок у розвиток теорії державного регулювання регіонів зробили такі вітчизняні вчені, як О.Ю. Амосов, С.О. Біла, М.П. Бутко, О.О. Бутник, О.І. Дацій, І.О. Драган, Я.Ф. Жовнірчик, М.Х. Корецький, В.М. Мартиненко, та інші.

Вище згадані наукові розробки дуже важливі, проте ця проблема вимагає подальшого вивчення, особливо як на регіональному рівні, так і в країні в цілому. Більшість із них не спрямовані на удосконалення методів управління соціально-економічним розвитком сільських територій у сучасних умовах. Радикальні зміни в соціально-економічній сфері аграрного сектору економіки України у життєдіяльності сільського населення вимагають подальшого дослідження цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних причин кризи українського села є втрата керованості з боку держави процесами його соціально-економічного розвитку. Найважливішою передумовою подолання кризових явищ є створення ефективної системи державного регулювання у сільському секторі України. В основу методології сільського реформування необхідно покласти інституціональний підхід, що включає систему принципів управління розвитком села, спрямованих на зміну базисних складових існуючого сільського устрою, з урахуванням специфіки українських інститутів-умов; впливу через інститути-чинники; дії за допомогою інститутів-механізмів.

Сталий розвиток сільських територій розглядається як розвиток, який породжує економічне зростання і справедливо розподіляє його результати. Це розвиток, який віддає пріоритет виробленню інтегральної системи цінностей, зверненої в рівній мірі до кожного громадянина, розширення його можливостей і забезпечення участі в ухваленні рішень, що впливають на його життя. Механізм державного регулювання функціонування і розвитку сільських територій доцільно розглядати як сукупність видів та способів дій суб'єкта регулювання, які ґрунтуються на базових принципах та реалізації функцій, забезпечуючи з використанням певних форм, методів та способів досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч. Соціально-економічні функції держави визначають напрями її діяльності, завдання та цілі, а механізм державного регулювання забезпечує способи їх реалізації.

Перехід до сталого соціально-економічного розвитку повинен, в першу чергу, починатися на рівні державної влади. Певну увагу мають чинники, пов'язані із загальною політичною, макроекономічною і соціальною стратегією держави. Ефективне управління соціально-економічним розвитком сільських територій можливо при погодженому управлінні на державному, регіональному і місцевому рівні. На державному рівні програмно-цільове управління роз-

витком сільських територій за основу взято вдосконалення міжбюджетних стосунків за допомогою технології бюджетно-податкових повноважень, які враховують інтереси місцевого і регіонального розвитку. На регіональному рівні – здійснення моніторингу соціально-економічного розвитку сільських територій, реалізація заходів адресної державної підтримки розвитку сільських територій з боку регіональної влади, у тому числі з використанням трансфертів і дотацій. На місцевому рівні – розробка і реалізація генеральних планів розвитку сільських територій із урахуванням перспективних інтересів місцевого співтовариства.

У сучасних умовах надавати підтримку сільськогосподарському виробництву й одночасно фінансувати соціальну сферу держава не в змозі, тому бюджетні кошти необхідно спрямовувати, у першу чергу, в наукоємні технології, сферу послуг, освіту, розвиток інших несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості.

Ефективним ресурсом сільського розвитку може стати соціальне партнерство, як конструктивна взаємодія представників усіх трьох секторів будь-якого суспільства (державного, комерційного та некомерційного), що здійснюється в межах чинного законодавства і спрямована на вирішення соціально важливих проблем.

У перспективі розвиток сільських територій визначатиметься тим, як здійснюватиметься подальше розмежування прав та обов'язків між двома рівнями влади: державною і місцевою, як функції сільських рад узгоджуватимуться з фінансовими можливостями їх реалізації.

Сталий розвиток сільських територій можна охарактеризувати як рівномірне нарощування позитивних соціальних показників (життєвого рівня населення, освіти, здоров'я та ін.) в повній відповідності з економічним й екологічним розвитком сільської місцевості. Перехід до сталого розвитку – це забезпечення цілеспрямованої самоорганізації суспільства в економічній, соціальній та екологічній сферах. У цьому значенні сталий розвиток сільських територій характеризується економічною ефективністю, екологічною безпекою і соціальною справедливістю.

З метою вироблення чіткої стратегії сталого розвитку сільських територій пропонується відповідна концепція, метою якої є визначення ключових проблем розвитку сільських територій у середньостроковій перспективі й підготовка комплексу заходів економічного, правового та адміністративно-управлінського характеру.

Концепція сталого розвитку сільських територій базується на таких принципах:

– збереження традиційних сільських територій;

– комплексний розвиток села (узгоджене виконання виробничих, соціально-економічних, демографічних, освітніх, медичних, природоохоронних і рекреаційних функцій);

– поглиблення зв'язків села з містом, інтеграція в єдину загальноекономічну систему, створення господарських структур із суміщеними функціями (сільсько-міські структури) розвитку дорожньо-транспортних комунікацій, телефонного зв'язку, створення єдиних систем соціального обслуговування населення, поступова агломерація міста і села в єдність, що динамічно розвивається;

– взаємодія програм сталого розвитку сільських територій із заходами агропродовольчої політики держави на найближчу перспективу, з урахуванням особливостей структурної перебудови сільськогосподарського виробництва (основної сфери зайнятості сільського населення);

– розвиток соціального партнерства між державою, сільськими радами, місцевим бізнесом і сільським населенням;

– економічна і територіальна доступність соціальних послуг та об'єктів соціальної інфраструктури для всіх груп сільського населення;

– максимальне залучення в господарський оборот і підвищення ефективності використання природних матеріальних та людських ресурсів сільської місцевості на основі підвищення ефективності інституційних перетворень і посилення мотиваційних механізмів розвитку;

– поєднання заходів державної підтримки з мобілізацією місцевих ресурсів, які мають сільські громади;

– вирівнювання міжрегіональних і міжрайонних рівнів економічного та соціально-культурного розвитку сільських територій;

– демократизація життя сільських громад, підвищення участі населення в ухваленні рішень, пов'язаних із розвитком виробництва, плануванням і забудовою поселень, іншими аспектами життя сільського соціуму шляхом розвитку колективно-договірного регулювання трудових відносин, місцевого самоврядування, діяльності колективних і громадських організацій (споживчої, промислової, кредитної кооперації тощо);

– екологічно ощадливий підхід і дбайливе ставлення до невідновлюваних природних ресурсів при розробці й реалізації механізмів життєзабезпечення сільських жителів.

Висновки. Державне регулювання виступає основним напрямом забезпечення сталого розвитку українського села та засобом забезпечення рівноваги економіки України. Методи, форми й масштаби державного регулювання визначаються характером і гостротою економічних, соціальних, екологічних та інших проблем в конкретних умовах місця й часу. Державне регулювання сучасної вітчизняної економіки передбачає її переведення на інтенсивний шлях розвитку з послідовним скороченням видатків на екстенсивне зростання і забезпеченням вкладень в інтенсифікацію ефективного використання й оновлення вже створеного господарського потенціалу.

Для сталого розвитку українського села доцільно прийняти і реалізувати регіональні та місцеві програми соціально-економічного розвитку сільських територій, спрямовані на підвищення зайнятості та доходів сільського населення, розвиток місцевого самоврядування, стимулювання несільськогосподарського бізнесу в сільській місцевості.

УДК 338.23

Гончар О.М.
аспірант,
асистент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

НЕОБХІДНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ УКРАЇНИ

THE NECESSITY OF IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINIAN CITIES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено історичні аспекти еволюції концепції сталого розвитку та декларування її принципів у документах міжнародних організацій. Проаналізовано тенденції процесу урбанізації у світі та Україні. Обґрунтовано необхідність пристосування стратегії сталого розвитку держави до потреб кожного міста та створення механізму її реалізації.

Ключові слова: концепція сталого розвитку, сталий розвиток, урбанізація, цілі розвитку тисячоліття. сталий розвиток міст.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены исторические аспекты эволюции концепции устойчивого развития и декларирования ее принципов международными организациями. Проанализированы тенденции процесса урбанизации в мире и Украине. Обоснована необходимость приспособления стратегии устойчивого развития государства к нуждам каждого города и создание механизма её реализации.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, устойчивое развитие, урбанизация, цели развития тысячелетия, устойчивое развитие городов.

ANNOTATION

The article presents the historical aspects of the evolution of the concept for sustainable development and the declaration of its principles by international organizations. The trends in the urbanization process in the world and Ukraine were analyzed. The necessity of adaptation of strategies for sustainable development of the country to the needs of each city and creating a mechanism for its implementation were confirmed.

Keywords: the concept of sustainable development, sustainable development, urbanization, Millennium Development Goals, sustainable urban development.

Постановка проблеми. В умовах збільшення чисельності населення, що проживає в містах потребує детального розгляду питання інвестицій в їх інфраструктуру, у перетворення з метою створення «зеленої» промисловості, сприяння створенню робочих місць для молоді, подолання бідності. Дані питання були та є пріоритетними на самітах ООН, на їх вирішення направленні програми міжнародних організацій як світового, так і регіонального рівнів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми сталого розвитку, зокрема і на місцевому рівні досліджували наступні вітчизняні вчені: А.П. Садовенко [13], В.Х. Арутюнов [3], В.С. Куйбіда, В.В. Толкованов [7], В.І. Куценко [8], І.К. Бистряков [4], Е.М. Лібанова [9] та інші.

Постановка завдання. Проблеми сталого розвитку висвітлюються на конференціях, що проводяться представниками Програми розвитку ООН в Україні. За роки роботи ними започатковано та реалізовано значну кількість проектів. Проте розвиток міст не має всеохоплюючого характеру та не має значної підтримки на загальнодержавному рівні. Необхідна розробка чіткої стратегії та плану дій з впровадження концепції сталого розвитку в містах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку стала логічним переходом від екологізації наукових знань та соціально-економічного розвитку, що бурхливо почався в 70-і роки і призвів до створення міжнародних неурядових наукових організацій з вивчення глобальних процесів на Землі. Проведення в 1972 році в Стокгольмі Конференції ООН з навколишнього середовища людини і створення Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) ознаменувало включення міжнародного співтовариства на державному рівні у вирішення екологічних проблем, які стали стримувати соціально-економічний розвиток. З 1980 року у світі прийшло розуміння необхідності переходу до «розвитку без руйнування».

У 1987 році в доповіді «Наше спільне майбутнє» Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) приділила основну увагу необхідності «сталого розвитку», при якому «задоволення потреб теперішнього часу не підриває здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби». Це формулювання поняття «сталий розвиток» зараз широко використовується в якості базового в багатьох країнах і поклало початок нової триєдиної концепції сталого (еколого-соціально-економічного) розвитку.

Світовий банк визначив сталий розвиток як процес управління сукупністю активів, спрямований на збереження і розширення можливостей, наявних у людей. При цьому активи включають не тільки традиційно підраховуваний фізичний капітал, але також природний і людський капітал. Щоб бути стійким, розвиток повинен забезпечити не тільки економічне зростання, а й зростання або, принаймні, не зменшення в часі всіх цих активів. Причому, для

раціонального управління економікою країни застосовується та ж логіка, що використовується для раціонального управління особистою власністю [15].

У зв'язку із поширенням у світі концепції сталого розвитку в категоріальний апарат економічної науки увійшли поняття «сталий економічний розвиток» та «стале економічне зростання».

Сталий економічний розвиток (sustainable economic development) – процес структурної перебудови економіки відповідно до потреб збалансованого розвитку виробництва, соціальної сфери, населення і навколишнього природного середовища, технологічного і соціального прогресу [13].

Стале економічне зростання (sustainable economic growth) – це одна з основних цілей макроекономічної політики, досягнення якої забезпечує випереджальний ріст реального обсягу продукції (ВВП) у порівнянні з ростом населення для підвищення життєвого рівня, не виходячи за межі господарської ємності екосистем [13].

Концепція сталого розвитку заснована на взаємодії трьох основних складових: економічної, соціальної та екологічної. Однією з базових для формування концепції сталого розвитку стала концепція ноосфери В.І. Вернадського, в основі якої лежить вимога до людини, суспільства адаптуватись до об'єктивних законів біосфери, забезпечити її рівновагу.

Екологічна складова концепції спрямовується на збереження цілісності біологічних та фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Більше того, поняття «природних» систем та ареалів проживання слід розуміти більш широко і включати в них створене людиною середовище (наприклад, міста). Основна увага в концепції приділяється збереженню здатності до самовідтворення та динамічної адаптації таких систем до змін. Деградація природних ресурсів, забруднення довкілля та втрата біологічного різноманіття зменшують здатність екологічних систем до самовідновлення [13].

Економічний підхід до концепції сталого розвитку передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних природо-, енерго-, і матеріало- зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку та знищення відходів.

Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, у тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливими аспектами цього підходу є справедливий розподіл благ всередині та між поколіннями та збереження культурного капіталу і різноманіття.

Неподільність трьох елементів концепції сталого розвитку обумовлена тим, що економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як досягнення справедливості всередині одного покоління і надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам населення.

У свою чергу, взаємодія економічного та екологічного елементів призводить до необхідності вартісної оцінки, обліку та відображення в економічній звітності підприємств впливів на навколишнє середовище. Нарешті, зв'язок соціального та екологічного елементів допомогою участі населення в процесі прийняття рішень дозволяє вирішувати питання справедливості для існуючих людей і для майбутніх поколінь [13].

Реалізація концепції сталого розвитку неможлива без здійснення інновацій у всі сфери життя. Ініціатором інновацій є суспільство, створюючи інновації та втілюючи їх у життя, інвестиції в інноваційні проекти здійснюється сектором економіки, та використовуючи при цьому частину природних ресурсів, таким чином отримуючи взамін, відповідно, соціальний, економічний ефект від втілення інновацій та зменшуючи вплив на екологію. Тому на думку автора схематично процес втілення концепції сталого розвитку слід зобразити наступним чином (рис. 1).

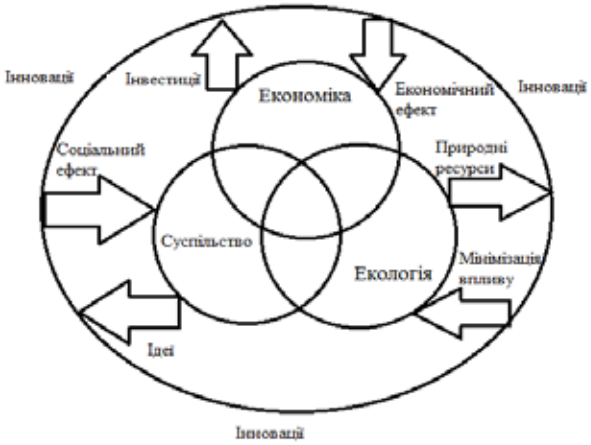


Рис. 1. Схематичне зображення реалізації концепції сталого розвитку

Виходячи з основ концепції сталого розвитку було сформульовано Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ) – міжнародні цілі розвитку, сформульовані в Декларації тисячоліття ООН 189 країнами-членами ООН та 23 міжнародними організаціями.

Кожна країна може корегувати глобальні ЦРТ під свої конкретні потреби. У 2003 році Україна адаптувала ЦРТ з урахуванням специфіки національного розвитку. З 2004 року в Україні розробляються національні доповіді, в яких викладені результати аналізу тенденцій, ключові проблеми та рекомендації на шляху виконання ЦРТ, і щорічних моніторингових доповідей. Національні ЦРТ виглядають наступним чином:

1) Подолання бідності;
2) Забезпечення якісної освіти впродовж життя;
3) Забезпечення гендерної рівності;
4) Зменшення дитячої смертності;
5) Поліпшення здоров'я матерів;
6) Обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів;
7) Сталий розвиток довкілля [16].

Доповідь Робочої групи відкритого складу Генеральної Асамблеї по цілях у галузі сталого розвитку виділяє 17 цілей у галузі сталого розвитку, серед яких: сприяння непохитному, всеохоплюючому і сталому економічному зростанню, повній, продуктивній зайнятості та достойній роботі для всіх; створення міцної інфраструктури, сприяння забезпеченню всеохоплюючій і стійкій індустріалізації та впровадженню інновацій; зниження рівня нерівності всередині країн та між ними; забезпечення відкритості, безпеки, життєздатності та сталого розвитку міст та населених пунктів.[5].

На конференції Ріо +20 однією з пріоритетних сфер були міста. Міста є центрами ідей, торгівлі, культури, науки, продуктивної праці, соціального розвитку та багато чого іншого. Міста дозволили людям розвиватися соціально і економічно. Тим не менш, існує багато перешкод для підтримки міст у питаннях подальшого створення робочих місць і процвітання не зловживаючи земельними та іншими ресурсами. До загальних проблем міста відносяться перевантаження, відсутність засобів для надання основних послуг, брак належного житла та занепад інфраструктури. Проблеми, з якими стикаються міста, можна подолати способами, що дозволяють їм продовжувати розвиватися і рости шляхом поліпшення використання ресурсів та зменшення забруднення навколишнього середовища та усунення бідності [10].

Сталий розвиток населених пунктів – це соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [12].

Таким чином, значна увага має приділятися містам та населеним пунктам, де сконцентрована більшість населення планети.

Прискорені темпи світової урбанізації вимагають прискіпливої уваги до її наслідків. З одного боку, вона стимулює технологічні зміни, покращення якості життя, з іншого, створює негативні наслідки на довкілля, спосіб життя переселенців, зменшує сільськогосподарські угіддя, змінює традиційні форми сільського життя.

Зважаючи на те, що вперше міське населення світу перевищило сільське, що було раніше вже досягнуто розвиненими країнами, урбанізація населення, умови життя на цих територіях, наслідки для довкілля викликають все більший інтерес. Розглянемо динаміку змін населення міст у світовому та національному розрізі (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність та частка міського населення

Роки	Світ		Україна	
	Кількість жителів міст (млн осіб)	Відсоток від загального населення	Кількість жителів міст (тис. осіб)	Відсоток від загального населення
1990	2274,6	43%	34869,2	67,3%
2000	2853,9	46,6%	33338,6	67,4%
2005	3164,6	48,6%	32009,3	67,7%
2010	3434,0	50,5%	31524,8	68,6%
2014	3880,1	54%	31336,6	69,0%

Простежуються тенденції збільшення частки міського населення у світі. Попри скорочення чисельності, відносний показник міського населення в Україні поступово зростає. Більшість населення країни проживає в містах.

Згідно проведених в Україні досліджень [14] сільські мешканці більш суттєво, ніж міські, відчували позбавлення, пов'язані з низьким розвитком інфраструктури: 46% сільських домогосподарств потерпали від відсутності закладів, які надають побутові послуги (серед міських – 4%), 42% – від незабезпеченості населеного пункту послугами швидкої медичної допомоги (4%), 29% – від відсутності поблизу житла медичної установи (6%), чверть – від відсутності регулярного щоденного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом із більш розвиненою інфраструктурою та 15% – від відсутності поблизу житла об'єктів роздрібної торгівлі (2%), 6% – від відсутності поблизу житла дошкільних закладів (1,2%).

У доповіді Перспективи світової урбанізації [2] наголошується на важливості приділення уваги міським поселенням усіх розмірів. Міста пропонують широкі можливості для економічного розвитку і для розширення доступу до основних послуг, включаючи охорону здоров'я та освіту, для великої кількості людей, але за умови налагодження управління. Надання послуг громадського транспорту, а також житла, електропостачання, водопостачання і санітарії для густонаселених міських жителів, як правило, є дешевшим і менш шкідливим для навколишнього середовища, ніж надання аналогічного рівня послуг розкиданому сільському

населенню. Тому значну увагу слід зосередити на сталому розвитку саме міст.

Швидкі темпи урбанізації, особливо в країнах, що розвиваються, потребують внесення суттєвих змін у методи розробки стратегій та управління розвитком міст, а також значного збільшення державних і приватних інвестицій у розвиток міської інфраструктури [10].

У Маніфесті нової урбаністики [6] зазначено засади, на яких має базуватися міське управління та розвиток:

– міста відповідають за побудову такої системи управління, яка враховувала б нові вимоги демократії, зокрема в її вимірі, заснованому на участі. Люди в містах та міських регіонах є водночас мешканцями і громадянами. Потрібно створювати відповідні передумови для їхньої активної участі у вирішенні питань місцевого значення;

– міста мають базувати свою діяльність на політиці сталого розвитку для досягнення історичного компромісу між економічними, соціальними та екологічними вимогами та збереження довкілля для наступних поколінь;

– міста повинні стати простором високої якості життя для всіх. Забезпечувати усім без винятку, незважаючи на стать, вік, соціальне, фінансове та фізичне становище рівний доступ та якісні послуги, зокрема в галузі освіти, охорони здоров'я, культури й житла. Належне забезпечення всіх рівнів суспільства є безумовним для здійснення реальної демократії;

– міста є сприятливим полем для творчого різноманіття, вони повинні слугувати джерелом потужних новаторських сил, розквіту особистості і доступу до знань та інформації. Вони можуть зберегти, інтегрувати і взаємно збагатити численні типи культур, які в них перебувають. Містам потрібно знати своє минуле і різноманітне сьогодення для того, щоб бути спрямованими в майбутнє.

Ключовими для підготовки та успішного впровадження стратегій сталого місцевого розвитку виступають наявність певного місцевого потенціалу, базової економічної та соціальної інфраструктури. Поруч із зазначеними існує низка інших важливих чинників:

• наявність сприятливої законодавчої та регуляторної бази для ефективного децентралізованого місцевого розвитку;

• рівні права та партнерство в реалізації місцевого розвитку всіх заінтересованих соціальних груп та місцевої влади;

• гендерна рівність;

• наявність необхідних ресурсів, економічних важелів та стимулів, що забезпечують і підтримують життєдіяльність місцевої економіки та сталий місцевий розвиток;

• можливість створення ефективних координаційних механізмів для забезпечення спільної діяльності щодо реалізації узгоджених пріоритетів [13].

У містах концентруються інвестиційні можливості та робочі місця, які забезпечують економічний розвиток, полегшується доступ до життєвих благ.

Сталий розвиток держави або регіону має починатися на рівні міст. Кожне місто має визначити власні стратегічні цілі розвитку, адаптувавши ЦРТ державного рівня до власних потреб. Необхідною складовою визначення цілей є участь мешканців міст, представників спільнот, науковців та представників підприємств за ініціативи органів місцевого самоврядування.

Реалізація цілей сталого розвитку на місцях має стати продуктивною, оскільки управління на місцевому рівні є більш мобільним, підприємства та громадськість зацікавленні в їх реалізації та впевнені, що зможуть скористатися її перевагами. Наведемо слова заступника Постійного Представника Програми розвитку ООН в Україні Ініти Пауловіча: «Саме на рівні місцевого самоврядування ми бачили розвиток інноваційних методів управління, навіть за умови відсутності скоординованої національної політики» [11].

Відповідно до встановлених цілей розробляються завдання щодо реалізації кожної з цілей. У рамках завдань реалізуються інноваційні проекти, що потребують інвестування коштів. Джерелами інвестицій можуть слугувати кошти місцевих бюджетів, підприємців, громадян, а також бюджетів вищих рівнів, що також зацікавленні в реалізації поставлених завдань. Зацікавленість корпорацій у реалізації проектів сталого розвитку визначається можливістю покращення свого іміджу, стимулами з боку держави, ризиками втрат за рахунок погіршення якості життя працівників. Держава має підтримувати ініціативи міст, виділяючи кошти на реалізацію проектів, що розподілятимуться на конкурсній основі. Важливим критерієм відбору має стати показник ефективності на одного мешканця.

Кожне місто має розвиватися самостійно, переймаючи позитивний досвід інших, тому налагодження зв'язків між містами є надважливим. Доцільним може стати створення центру, що накопичуватиме інформацію щодо реалізації цілей та надаватиме її у вільне користування. А також аналітичних центрів у кожному місті, що займатимуться розробкою проектів та пошуком джерел фінансування. Рушійною силою процесу реалізації проектів сталого розвитку в містах має стати покоління молоді, що є більш ініціативним та цілеспрямованим. Сталий розвиток кожного міста у взаємозв'язку дасть можливість збільшити ефект від впроваджених заходів на загальнодержавному рівні за рахунок синергетичного ефекту.

Висновок. Таким чином, концепція сталого розвитку, пройшовши еволюційний шлях від усвідомлення наслідків впливу діяльності людини на екологію планети до чітко визначеної стратегії з окресленими цілями та

цілком втілюваними завданнями, виглядає, наразі, єдиним та безальтернативним шансом вижити для майбутніх поколінь. Втілення даної концепції відбувається на декількох рівнях: світовому, регіональному, державному та місцевому. Саме на рівні міст, в умовах наростаючих темпів урбанізації, мають найактивніше втілюватися ідеї сталого розвитку, що виходять з усвідомлення кожною людиною на індивідуальному рівні їх важливості та необхідності. Кожна громада має пристосувати ідеї сталого розвитку до власних потреб, окреслити завдання та докласти максимум зусиль до пошуку можливостей їх реалізації, підтримуючи зв'язок з іншими на всіх рівнях, користуючись підтримкою та надаючи її.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. United Nations (2014). Prototype Global Sustainable Development Report. Online unedited edition. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development, 1 July 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sustainabledevelopment.un.org/globalsdreport/.
2. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esa.un.org/unpd/wup/Highlights/WUP2014-Highlights.pdf.
3. Арутюнов В.Х. Методологія сталого розвитку: цивілізаційний контекст: монографія / В.Х. Арутюнов, С.І. Присухін, В.М. Свінціцький, Т.В. Глєбова, Т.С. Пітякова, Т.М. Дерев'янко, В.І. Пустовойт; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 296 с.
4. Бистряков І.К. Сталий розвиток України: постмодернізм, простір, методологія управління [Електронний ресурс] / І.К. Бистряков // Вісник Національної академії наук України. – 2012. – № 7. – С. 47-53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2012_7_7.pdf.
5. Доклад Рабочей группы открытого состава Генеральной Ассамблеи по целям в области устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/Docs/journal/asp/ws.asp?m=A/68/970.
6. Европейская хартия городов II – Манифест новой урбанистики. Принята 15-й пленарной сессией (29 мая 2008 г., Страсбург) Конгресса местных и региональных властей Совета Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=1303089&Site=COE&BackColorInternet=DBDCF2&BackColorIntranet=FDC864&BackColorLogged=FDC864.
7. Куйбіда В.С. Досвід впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні в Україні та інших європейських країнах / В.С. Куйбіда, В.В. Толкованов. – К.: ТОВ «Поліграфічний центр Крамар», 2010. – 258 с.
8. Куценко В.І. Стратегія сталого розвитку крізь призму соціогуманітарної сфери [Електронний ресурс] / В.І. Куценко // Вісник Національної академії наук України. – 2012. – № 1. – С. 79-88. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2012_1_13.pdf.
9. Лібанова Е.М. Україна після 2015 року: Майбутнє, якого ми прагнемо / Національна доповідь. // Лібанова Е.М., Балакірєва О.М., Єрмолаєв А.В. та ін. – К.: 2013.
10. Обзор мирового экономического и социального положения, 2013 год: задачи в области обеспечения устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N13/305/65/PDF/N1330565.pdf?OpenElement.
11. Пріоритети децентралізації реформ визначені асоціаціями органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/articles/2014/09/27/-/.
12. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів. Верховна Рада України; Постанова від 24.12.1999 № 1359-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1359-xiv.
13. Садовенко А.П. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с., Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://msdp.undp.org.ua/data/publications/rozvytok_suspilstva_undp.pdf.
14. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dod_sdgt_13w.zip.
15. Устойчивое развитие – триединство человеческих отношений. Учебные материалы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://greenmind.com.ua/images/meropriyatiya/143_105_SD_broshura.pdf.
16. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2014. Щорічна моніторингова доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/arhiv/2014_19_12Dopovid.pdf.

УДК (338.24+001.895):332.12

Гудима О.П.
аспірант кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

THEORETICAL APPROACHES TO REGULATION OF INNOVATION OF REGIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Метою статті є уточнення основних компонентів інноваційної діяльності та удосконалення механізму державного регулювання інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах. У статті проаналізовано сучасний стан інноваційного розвитку регіонів України. Обґрунтована актуальність трансформації інноваційного розвитку. Запропоновано регулювання інноваційної діяльності державними органами влади, що дасть змогу досягти рівня розвинутих країн, підвищити результативність впровадження нововведень на підприємствах, покращити ефективність інноваційних процесів, що призведе до стрімкого економічного розвитку країни.

Ключові слова: інноваційна діяльність, регулювання, державне регулювання, регіональний інноваційний розвиток, державне регулювання інноваційним розвитком.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является уточнение основных компонентов инновационной деятельности и совершенствование механизма государственного регулирования инновационной деятельности в Украине в современных условиях. В статье проанализировано современное состояние инновационного развития регионов Украины. Обоснована актуальность трансформации инновационного развития. Предложено регулирования инновационной деятельности государственными органами власти, что позволит достичь уровня развитых стран, повысить результативность внедрения нововведений на предприятиях, повысить эффективность инновационных процессов, что приведет к стремительному экономическому развитию страны.

Ключевые слова: инновационная деятельность, регулирование, государственное регулирование, региональное инновационное развитие, государственное регулирование инновационным развитием.

ANNOTATION

The article aims to clarify the main components of the innovation and improvement of state regulation of innovative activity in Ukraine in modern conditions. The article analyzes the current state of development of innovative regions of Ukraine. Urgency transformation of innovative development. A regulation of innovation by public authorities, which will allow to reach the level of developed countries to increase productivity innovation in enterprises, improve the efficiency of innovation processes, leading to rapid economic development.

Keywords: innovation, regulation, government regulation, regional innovation development, state regulation of innovation development.

Постановка проблеми. Державне регулювання інноваційної діяльності на сучасному етапі розвитку України відбувається поступовий перехід до ринкових відносин. Потрібно удосконалювати інституціональні механізми впливу держави на інноваційний розвиток та розроблення нових законів та планів щодо розвитку державного регулювання інноваційної діяльності України.

Мета статті. Метою статті є уточнення основних компонентів інноваційної діяльності та удосконалення механізму державного регулювання інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних вчених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін. Проте чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Сукупності знань про інноваційну діяльність: її специфіку, суб'єкти, мотиви, форми організації, здійснення і підтримки. Інноватика інтегрує в собі знання з галузей права, політики, економіки і бізнесу, організації і управління, психології і соціології» [6, с. 11].

Для цього нами пропонується розглянути думки вітчизняних та зарубіжних науковців стосовно, а що ж таке інноваційна діяльність?

С.В. Мочерний розглядає інноваційну діяльність як вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг.

У свою чергу І.В. Войтов стверджує, що інноваційна діяльність, це діяльність, спрямована на створення і практичне використання (доведення до споживача) нових або вдосконалених видів продукції, технологій, послуг або організаційних рішень адміністративного, виробничого, комерційного або іншого характеру,

що забезпечують економічний (соціальний, екологічний чи інший) ефект.

П.М. Завлін трактує інноваціюну діяльність, як діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розроблень у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг, спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Т.В. Майорова зазначає інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг.

Якщо розглядати поняття «інноваційна діяльність» як процес, то Т.О. Скрипко визначає інноваційну діяльність як спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також супутні наукові дослідження і розробки, а Р.А. Фатхутдинов висвітлює інноваційну діяльність, як процес стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технічної підготовки виробництва, виробництва й оформлення нововведень, їх впровадження (або перетворення на інновацію) і поширення в інші сфери.

Відповідно до Закону України, інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Дослідивши визначення поняття «інноваційна діяльність» переходимо до висвітлення поняття «регулювання» та «державне регулювання» відомими вітчизняними та зарубіжними авторами.

Регулювання (від німецького *regulieren* – регулювати, від латинського – *regulo* – норма, правило) – це підтримка стійкості (стабілізація) деякої величини, що регулюється, яка характеризує процес, або її зміна відповідно до деякого вимірного зовнішнього процесу, що здійснюється із застосуванням керуючого впливу [3, с. 54]. Регулювання економічне – цілеспрямовані процеси, що забезпечують підтримку чи зміну економічних явищ та їх зв'язків [17, с. 479].

Л.І. Дідківська, Л.С. Головко трактують державне регулювання як систему заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально- економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства [8, с. 23].

Вітчизняні науковці С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Г.Ф. Куценко розглядають та визначають державне регулювання економіки, як сферу діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [7, с. 18-19].

Д.М. Стеченко визначає державне регулювання як вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтувати суб'єктів господарювання і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів державної політики суспільного розвитку [15, с. 5].

На думку Ю.Є. Атаманової, зміст інноваційної функції держави полягає в діяльності держави щодо стимулювання інноваційної діяльності, планування її результатів у контексті економічного розвитку країни, управління та контролю за діяльністю суб'єкта господарювання зі створення, комерціалізації, впровадження інноваційних продуктів як інновацій та випуск на їх основі нової продукції або застосування нових технологій [2, с. 7].

Стратегічною метою держави інноваційної політики можна вважати перетворення національного науково-технічного комплексу в дієвий загальнонаціональний ресурс, динамічну, самоврядну, багатоукладну систему виробництва, науково-технічних знань і продуктів, яка визначається пріоритетною державою, суспільством та приватним капіталом, що гарантує оптимальне сполучення масштабних фундаментальних досліджень з конкурентоздатними інноваційними розробками [4, с. 8].

Механізм державного регулювання інноваційної діяльності – система регулювання суспільного виробництва, що охоплює адміністративні структури, організаційно-економічні, соціальні форми, методи і засоби, а також правові норми впливу на інноваційну сферу [1, с. 30].

Сьогодні інноваційну діяльність в Україні регулює низка законів, де можна знайти основні положення, її визначення та принципи організації. До основних законодавчих актів належать закони: «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», Господарський кодекс України [9; 10; 11; 12; 13]. Розроблено також «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [16].

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсоощад-

них технологій, виробництва та реалізації нових видів продукції [13].

Згідно чинного законодавства України основними принципами державної інноваційної політики є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно правової бази в сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва в науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики в сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [13].

Сьогодні витрати держави на інноваційну діяльність є зменшеними, а приватні інвестиції скоріше хаотичні, ніж системні. Фінансування інноваційної діяльності відбувається на двох рівнях, зокрема:

– на державному рівні;
– на рівні окремих підприємств.

У ЗУ «Про інноваційну діяльність» передбачено такі джерела фінансування [13]:

а) кошти державного бюджету України;
б) кошти місцевих бюджетів;
в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
е) інші джерела, не заборонені законодавством України.

Основними завданнями, що сприятимуть інноваційному розвитку, є:

– структурна перебудова національної економіки;
– створення адаптивної інфраструктури інноваційної діяльності;
– цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
– створення ринку інноваційної продукції, на якому буде забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;
– широке застосування в усіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних технологій;
– удосконалення системи державної підтримки та регулювання інноваційної діяльності;
– підвищення інноваційної культури суспільства [14, с. 120].

Висновок. Отже, підсумовуюче все вищесказане, можна зробити висновок, що регулювання інноваційної діяльності державними органами влади дасть змогу досягти рівня розвинутих країн, підвищити результативність впровадження нововведень на підприємствах, покращити ефективність інноваційних процесів, що призведе до стрімкого економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєва К.А. Удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава – 2008 – № 9 – ст. 30-35.
2. Атаманова Ю.Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; Господарсько-процесуальне право» / Ю.Є. Атаманова; Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого. – Х., 2009. – 38 с.
3. Большая советская энциклопедия [Текст]: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд.– М.: Сов. энциклопедия, 1974. – Т. 16. – Мѐзия-Моршанск. – 615 с.
4. Ворона Д.М. Формування та реалізація державної інноваційної політики: галузевий аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного регулювання» / Д.М. Ворона; Донецький державний університет управління. – Запоріжжя, 2008. – 23 с.
5. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.
6. Гринев Б.В. Инноватика: учеб. пособие / Б.В. Гринев, В.А. Гусев. –Х.: ИСМА, 2010. – 352 с.
7. Державне регулювання економіки [Текст]: навчальний посібник / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Г.Ф. Куценко та ін.]. – вид. 2-ге, доопрац. і доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 440 с.
8. Дідівська, Л.І. Державне регулювання економіки [Текст]: навч. посіб. / Л.І. Дідківська, Л.С. Головко. – К.: Знання-Прес, 2000. – 428 с.
9. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради. – 1991, № 47, ст. 646.
10. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Відомості Верховної Ради. 1992, № 12, ст. 165.
11. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» Відомості Верховної Ради. – 1995, № 9, ст. 56.
12. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» // Відомості Верховної Ради України. – 1999, № 40, ст. 363.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002, No 40-IV // www.zakon.rada.gov.ua.

14. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Тернограф, 2009. – 304 с.
15. Стеченко, Д.М. Державне регулювання економіки [Текст]: навч. посібник. / Д.М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
16. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc.
17. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия [Текст] / гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – Т. 3 «Н-С» 624 с.

УДК 387.22.001

Демешок О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ: КОНЦЕПТ ТА СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ РЕГУЛЯТОРИ

MECHANISM OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL POLICY: CONCEPT AND SYSTEM-REGULATORS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей формування та реалізації промислової політики України. Засвідчено, що для вирішення завдань щодо забезпечення надійності та збалансованості функціонування промисловості в регіонах держави слід обґрунтовано визначити: а) пріоритетні напрями реалізації державної промислової політики з урахуванням структурно-динамічних параметрів сучасного розвитку реального сектору економіки; б) перелік дієвих заходів забезпечення стійкості функціонування; в) склад системоутворюючих важелів та регуляторів задля органічної їхньої інкорпорації до використовуваного механізму управління розвитком промисловості. Деталізовано засоби та методи вирішення науково-прикладних проблем щодо розв'язання тактичних завдань у контексті обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку регіональної промисловості за рахунок розбудови ефективної системи інформаційного забезпечення. Запропоновано заходи із раціоналізації структури регіонального промислового виробництва та удосконалення організаційних і господарських форм його функціонування в контексті підвищення науково-технічного рівня національної промисловості.

Ключові слова: промислова політика, промисловість у регіонах, стратегічне планування, регіональна економіка, виробничо-господарська діяльність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей формирования и реализации промышленной политики Украины. Засвидетельствовано, что для решения задач по обеспечению надежности и сбалансированности функционирования промышленности в регионах страны следует обоснованно определить: а) приоритетные направления реализации государственной промышленной политики с учетом структурно-динамических параметров современного развития реального сектора экономики; б) перечень действенных мер обеспечения устойчивости функционирования; в) состав системообразующих рычагов и регуляторов для органической их инкорпорации в используемого механизма управления развитием промышленности. Детализировано средства и методы решения научно-прикладных проблем по решению тактических задач в контексте обоснования приоритетных направлений развития региональной промышленности за счет развития эффективной системы информационного обеспечения. Предложены мероприятия по рационализации структуры регионального промышленного производства и совершенствование организационных и хозяйственных форм его функционирования в контексте повышения научно-технического уровня национальной промышленности.

Ключевые слова: промышленная политика, промышленность в регионах, стратегическое планирование, региональная экономика, производственно-хозяйственная деятельность.

ANNOTATION

The article investigates the features of formation and implementation of Industrial Policy of Ukraine. Been shown to meet the challenges to ensure the reliability and balanced functioning of the industry in the regions of the state should reasonably determine a) the priority areas of implementation of the state industrial policy based on structural and dynamic parameters of modern development of the real economy; b) A list of effective measures to ensure the sustainability of; c) the composition of the backbone levers and controls for their organic incorporation mechanism used to control industrial development. Detailed tools and methods to solve scientific and applied problems in solving tactical problems in the context of justification priority areas of regional industry through the development of an effective information system. The measures of rationalization of regional industrial structure and improve organizational and economic forms of its functioning in the context of increasing scientific and technological level of the national industry.

Keywords: industrial policy, industry in areas of strategic planning, regional economics, industrial and economic activity.

Постановка проблеми. Підтвердимо, що структурно-динамічні зрушення в промисловому виробництві та економіці України, у цілому, відбуваються безперервно і, наразі, характеризуються змінами пропорцій між окремими видами та секторами економічної діяльності, які призводять до істотних структурних трансформацій за різними типами структур управління (територіальною, галузевою, функціональною, технологічною, корпоративною, інноваційною, організаційною, комунікаційною тощо).

Для забезпечення результативності реалізації промислової політики важливим стає розв'язання завдання щодо визначення напрямів розвитку пріоритетних секторів промисловості, що обумовлено пріоритетною її метою: підвищення технологічного рівня промислового виробництва, однак, у першу чергу, у межах тих секторів економіки, розвиток яких дозволяє згенерувати істотний імпульс не лише для досягнення збалансованості функціонування, а задля загальноекономічного зростання як традиційним та базовим для кожного регіону галузям, так і промисловим містам і країні, у цілому.

В Україні, як і в усіх промислово розвинених країнах, розвиток індустрії визначається діяльністю невеликої кількості великих компаній, значна частина яких є недержавними. Тому, при розробленні компонент промислової політики (у стратегічній площині) слід передбачати їхню узгодженість, органічність та гармонізацію приватних інтересів із державними економічними інтересами. З тією метою, щоб система держано-

го управління могла стимулювати та мотивувати великі компанії в напрямі активної реалізації промислової політики – тобто, певною мірою координувати діяльність великих корпорацій і не допускати ситуацій, що суперечать розвитку національної економіки, у цілому. А, при вирішенні тактичних завдань – слід обґрунтовано визначати пріоритетність напрямів розвитку реального сектору регіональної економіки (у т.ч. і сучасних РПК), які мають бути скоректовані із загальнодержавною програмою розвитку вітчизняної промисловості (однак, необхідно признати, що більшість промислових підприємств потребують модернізації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При вирішенні науково-прикладного завдання щодо формування змістовності й етапів реалізації промислової політики в Україні використані праці іноземних та українських авторів у суміжних галузях науки, залучення яких до попередніх напрацювань дозволить сформувати організаційно-економічні передумов задля збалансованого розвитку реального сектору в умовах нестійкого економічного середовища. Останні здобутки щодо розробки і використання зазначеного типу стратегічного інструментарію репрезентовано в наукових працях вчених-економістів: О.М. Алимова, А.І. Амоші, С.І. Бандура, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, В.В. Микитенко та ін. (окремі методологічні розробки цих авторів наведені в наукових роботах [1-5]). Проте, віддаючи належне попереднім науковим здобуткам у цій царині, слід вказати і на те, що питання вирішення тактичних завдань щодо обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку регіональної промисловості – є, наразі, мало дослідженим.

Постановка завдання. Об'єктивним є підтвердити, що в процесі стратегічного планування розвитку регіонів і міст все більш наочно виявляється актуальність вироблення пріоритетів розвитку промисловості як основи економіки країни. Причому дані пріоритети мають відповідати промисловій політиці держави, оскільки саме вона є носієм і генератором усієї промислової політики. Серед регіонів України щонайгостріша потреба існує у формуванні та досягненні цілей стійкого розвитку промисловості в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз українському державотворенню.

Для того, щоб запобігти кризовим явищам у межах національного господарства, необхідна корінна зміна сутності та змісту державної промислової (і, відповідно й економічної політики держави). Оскільки, саме система державного управління – є, наразі, генератором і носієм промислової політики. На даний час її можна охарактеризувати як фрагментарну, безсистемну, нецілеспрямовану та стратегічно невиразну. Незважаючи на те, що прийнято суттєву кількість нормативних і законодавчих актів, які прямо або опосередковано впливають на розвиток промисловості, у цілому та її окремих галузей, зокрема [5; 6]. Промислова політика міста має сприяти реалізації промислової політики регіону – таким чином, в її змісті, розділах та рубриках необхідно передбачати оптимізаційний комплекс заходів щодо забезпечення: а) збалансованості функціонування і розвитку як регіональної економіки, так і промисловості; б) коригуючого впливу на діяльність усіх промислових підприємств, незалежно від їхньої галузевої приналежності.

Звідси, **ціллю статті** – є розробка та обґрунтування науково-прикладних засад розбудови дієвого механізму формування та реалізації промислової політики в держави, а в його межах – визначення складу системоутворюючих регуляторів цілеорієнтованого впливу на пріоритетні для кожного регіону об'єкти господарювання чи види економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. При вирішенні завдань реалізації промислової політики необхідно виходити з того, що методи й інструменти управління, а також технології її формування, мають бути адаптовані до особливостей територіально-галузевої структури кожного регіону (або каскадних форм організації виробничо-господарської взаємодії [7]), а також враховувати q економічні інтереси держави, у цілому. До особливостей територіально-галузевої структури можна віднести сукупність якісних і кількісних показників, які характеризують рівень економічного розвитку промислового сектора економіки. На сучасному етапі розвитку промислового виробництва, складність і неоднорідність ринкових змін, що, наразі, мають місце в Україні, зумовлюють потребу в пошуку принципово нових форм і технологій управління, що забезпечують ефективне використання механізму реалізації промислової політики. Тому, територіальний аспект у підвищенні ефективності функціонування реальним сектором стає важливим аспектом сталого розвитку держави, у цілому.

Звідси, вважаємо, що вирішуючи проблему щодо формування раціональної організації та розбудови механізму реалізації державної промислової політики, слід розглядати такі групи об'єктів як: інтегровані господарські організації з диверсифікованою галузевою або територіальною структурою; муніципальні утворення; міські агломерації; територіальні зони; функціональні галузеві і міжгалузеві комплекси. Поряд із зазначеним, при розробці архітектури відповідного типу механізму необхідно враховувати: а) функціональну взаємодію усіх суб'єктів господарської діяльності за стратегічними напрямами їхніх виробничо-господарських взаємозв'язків; б) рівень стандартизації та і регламентації послуг; в) особливість провадження виробничих циклів, ділову активність та інформаційну складову забезпечення сталого розвитку регіону.

Цілісність підходу до розробки елементарного складу та процедур формування промис-

лової політики розповсюджується не лише на сукупність всіх її напрямів для кожної групи суб'єктів, але й на окремі етапи її реалізації на практиці. Слід зазначити і таку важливу обставину – необхідним є врахування максимально можливого числа взаємозв'язків, що виникають у процесі реалізації економічної політики на рівні регіону, що дозволить більш повно змоделювати можливості регіональних корелянтів та наслідки управлінських і економічних рішень із урахуванням можливих обмежень або змін, обумовлених існуючою інституційною структурою [8].

Такий підхід буде справедливим для вироблення пріоритетів та обґрунтування цільових напрямів державної промислової політики, оскільки, постійні зміни в економічному просторі та у внутрішньому середовищі обумовлюють зміни в змісті загальної стратегії промислового розвитку [9]. Це необхідно враховувати і при розробці програм та інструментарію реалізації цільової функції управління державною промисловою політикою. Звідси, задля забезпечення ефективності провадження державної промислової політики необхідно: 1) розробити дієві інструменти підтримки ухвалення управлінських рішень; 2) забезпечити умови для реалізації стратегічних ініціатив, що визначають напрями, структуру і технології процесів управління; 3) перманентно здійснювати (за використання комплексного підходу) удосконалення управлінського інструментарію, що сприятиме досягненню визначених у стратегічних програмах результатів (реалізації програм і проектів у межах рамок інтегрованої цільової функції управління).

Вдосконалення складу та структури механізму реалізації промислової політики при ухваленні рішень неможливе без урахування особливостей її провадження, які можна охарактеризувати так: а) прийняття до уваги територіальної специфіки розвитку промислового сектора; б) врахуванням специфічності сприйняття цілей, завдань і функцій промислової політики суб'єктами управління і об'єктами управління, що диференційована серед промислових груп; в) надання переваги координаційним і контрольно-організаційним функціям та заходам коригування в процесі реалізації промислової політики на державному і регіональному рівнях, у порівнянні з міським чи на мікрорівні.

У цій відповідності, виникає нагальна проблема в забезпеченні корелянтів об'єктивною інформацією для ухвалення рішень задля їх ефективного залучення до процесу вирішення завдань промислової політики. Формування адекватної інформаційно-методичної бази дозволить підвищити ефективність управління розвитком промислових територій шляхом: 1) інтенсифікації та активізації участі в процесі суспільної експертизи при ухваленні проектів і рішень для реалізації державної промислової політики; 2) підвищення якості регулювання і адміністрування розвитку промислового сектора за рахунок забезпечення прозорості схвалюваних управлінських рішень.

Для створення умов розвитку інформаційно-комунікативної взаємодії суб'єктів управління у вирішенні питань промислового розвитку вважаємо, що необхідно передбачити формування відповідної інфраструктури, що відповідатиме всім сучасним вимогам до забезпечення органічності функціонування. Останні повинні забезпечувати потребу органів управління в об'єктивного рівня інформації, зокрема, з позицій інформаційної та економічної безпеки при ухваленні рішень. Таким чином, визнаємо, що до основних принципів формування дієвої системи інформаційного забезпечення з ухвалення і реалізації програм промислового розвитку можна віднести такі: а) використання сучасних інформаційних технологій для вирішення пріоритетних завдань промислової політики; б) управління інформаційними ресурсами з урахуванням цільових орієнтирів промислового розвитку територій; в) застосування системно-комплексного підходу до забезпечення послідовності та інформаційної узгодженості при реалізації проектів і галузевих програм промислового сектора економіки; г) впорядкування і приведення у відповідність нормативної, правової інформації, методичної бази даних, що регламентує процеси збалансованості промислового сектора, а також ефективного використання комплексних даних у процесі ухвалення рішень.

Слід зазначити, що економічна стабільність та ефективність реалізації державної промислової політики, загалом, супроводжується структурними трансформаціями промислового сектора економіки і постійною необхідністю адаптації до змін у зовнішньому середовищі функціонування. Така адаптаційність структури передбачає зростання активності в напрямі удосконалення внутрішнього середовища, що, у свою чергу, забезпечує досягнення балансу між розвитком базових та зв'язаних/суміжних із ними галузей і виробництв.

У відповідності з цим, завдання в площині цілеспрямованого удосконалення структури, складу та змісту механізму реалізації державної промислової політики включають наступний склад процедур: 1) створення поетапних дій для формування програм реалізації промислової політики на державному і регіональному рівнях; 2) узгодження інтересів усіх сторін, що беруть участь у реалізації державної промислової політики; 3) формування та генерування відповідного складу умов задля адаптації реального сектору регіональної економіки до вимог кардинальної модернізації економіки.

Вирішення приведеного вище переліку тактичних завдань може бути досягнуто лише за умови провадження системної реструктуризації промислового сектора економіки. Пріоритетні

напрями реалізації процесів реструктуризації (реформування, реорганізація, санація, інжиніринг, реінжиніринг тощо) передбачають також необхідність поступового відходу від експортно-сировинної орієнтації промислового виробництва і перехід на випуск високотехнологічного кінцевого продукту. Передумовами для цього можуть служити регулююча роль держави щодо створення результативного внутрішнього ринку і вдосконалення складу важелів державно-приватного партнерства. Основною формою взаємодії держави і бізнесу – є передача приватному бізнесу прав на управління окремою частиною державної власності (але, при цьому, за державою залишаться функції планування і контролю), а також залучення приватного капіталу на конкурсній основі для виконання державних замовлень.

Важливим для забезпечення результативності реалізації промислової політики залишається при прийнятті управлінських рішень: а) використання системного підходу до формування інформаційно-методичного забезпечення; б) розробка середньострокових державних цільових програм (у тому числі і науково-технічних), які за своїм характером мають бути комплексними і спрямованими на вирішення як загальних проблем розвитку промисловості, так і її окремих галузей у містах та регіонах; в) вирішення комплексу проблем кадрового забезпечення системи управління розвитком базових галузей промисловості та залучення на підприємствах молодих кваліфікованих кадрів.

Засвідчимо, що першочергове завдання розвитку великих промислових регіонів пов'язано з необхідністю усунення існуючих диспропорцій, використання основної частини наявного потенціалу для виробництва товарів тривалого користування, легкої промисловості та продовольства. Відновлення масштабів виробництва з багатьох позицій у таких галузях життєзабезпечення населення є дуже актуальним. У результаті має відбуватися відносне скорочення сировинної сфери економіки і відповідне збільшення частки в структурі валового внутрішнього продукту споживчих галузей, сфери послуг та інтелектуальної діяльності. Це потребуватиме вирішення питань із розподілу повноважень між рівнями державного управління, регіональним управлінням і місцевим самоврядуванням. По-перше, роль, завдання і статус місцевих органів управління регіонами істотно змінилися, підсилюється їхня економічна і політична самостійність. По-друге, змінилися роль і місце державного і регіонального суб'єкта в політичних і соціально-економічних відносинах у суспільстві. Аналіз законодавчих актів, що регулюють управління розвитком певного регіону, дозволяє зробити висновок про те, що незважаючи на проведені реформи, «де-факто», адміністративна система в Україні тяжіє до централізованого типу управління територіями: місцеві органи державної виконавчої влади інкорпоровані до вертикалі державної виконавчої влади і підлеглі центральному органу управління. Тому, особливої актуальності набувають завдання щодо вирішення питань із розмежування функцій державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування та удосконалення законодавчого і нормативно-правового забезпечення.

У промисловій політиці на регіональному рівні можуть (і повинні бути) виділені наступні напрями її формування: економічний, структурний та інвестиційний, соціальний, екологічний, зовнішньоекономічний, охорони праці, інноваційний, управлінський аспект. Ці завдання ускладнюються і багатогалузевим характером промислового комплексу та багатоукладністю української економіки. Тому, регіональна промислова політика як складова державної промислової політики, що спрямована на зростання економічного потенціалу регіону, стимулювання роботи промислових підприємств усіх форм власності, підвищення науково-технічного рівня промислового виробництва в регіонах, удосконалення форм господарювання, має базуватися на певних принципах, основними з яких є [10]:

дотримання інтересів регіону, тобто центральні органи державної влади приймають рішення щодо функціонування й розвитку промисловості в конкретній області тільки з урахуванням умов і інтересів даної області і за узгодженням із її представницькими органами;

урахування особливостей і умов регіону – кліматичних, природних ресурсів, культурних, розмірів і стану виробничого апарату, спеціалізації підприємств і їх фінансового стану та інших характеристик;

державна підтримка – нормативно-правова, фінансова, інноваційна, матеріальна. З боку держави засобами реалізації промислової політики в регіонах має бути розвиток усіх систем життєзабезпечення. Для виконання такої форми державного регулювання є можливим: використання державного бюджету для перерозподілу фінансових ресурсів між регіонами; реалізація державних програм розвитку регіонів і окремих галузей з частковим державним фінансуванням; розміщення державних замовлень на забезпечення продукцією загальнодержавних потреб;

дотримання інтересів населення області, тобто державна підтримка, спрямовується в першу чергу на вирішення завдань загальнонаціонального значення, але ці заходи не повинні суперечити інтересам жителів області, на території якої намічено реалізувати заходи;

регіональні органи влади формують і реалізують свою промислову політику, опираючись і у згоді з представниками великого місцевого бізнесу – реальних учасників здійснення програм промислового розвитку регіону. Промисловий розвиток регіонів має відбуватися на основі розроблення і взаємопов'язання між собою цільових характеристик промислової політики різних адміністративно-територіальних

утворень. Це дозволить не тільки забезпечити комплексність у реалізації промислової політики держави, розвиток регіонів на основі довгострокових стратегій та позитивних структурних змін, але і задавати якісні рамки і стимули суб'єктам промислового виробництва в регіонах, формуючи і впливаючи на поведінку економічних агентів, спрямовуючи їх на інвестиції до інновацій у знання і, далі, до нової техніки і технології.

Виходячи з приведеного вище, засвідчимо про таке, що основними напрямами формування та реалізації регіональної промислової політики є: формування раціональної структури промислового виробництва, підвищення науково-технічного рівня промислового виробництва в регіонах, удосконалення організаційних і господарських форм промислового виробництва.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Певним чином підсумовуючи результати дослідження необхідно признати: вдосконалення державного механізму формування і реалізації промислової політики необхідно проводити за урахування: а) досягнутих рівнів результативності управління; б) структурно-функціональної динаміки розвитку реального сектору економіки; в) кардинальності змін та трансформацій у межах внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування промисловості в регіонах; г) наявних умов для стійкого і збалансованого розвитку галузевої структури промисловості в контексті інноваційної модернізації економіки; д) сучасних масштабів розвиненості як стратегічного потенціалу промисловості, так і потенціалу сталого розвитку регіону. Розробка пріоритетних напрямів розвитку державної промислової політики неможлива без подальшого формування та визначення змісту відповідного типу стратегії, підкріпленої сукупністю середньострокових і довготривалих програм її реалізації. При цьому, ефективність застосування механізму реалізації державної промислової політики визначатиметься, перш за все, ступенем інтенсифікації інформаційно-методичного обміну, раціоналізацією поділу / перерозподілу ресурсів різної природи, особливостями і вагомістю позитивного / негативного впливу зовнішнього середовища на рівні збалансованості функціонування реального сектору економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. Макросистемна еволюція української економіки [Текст] / Данилишин Б.М., Микитенко В.В. – У 2 т. – Т. 2. – К.: РВПС України НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2008. – 210 с.
2. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку [Текст] / Микитенко В.В., Алимов О.М. // Продуктивні сили України. науково-теоретичний економічний журнал. К.: – РВПС України НАН України, 2006. – № 1. – С. 135-151.
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: Монографія [Текст] / [Кіндзерский Ю.В., Микитенко В.В., Якубовський М.М. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кінзерского; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 928 с.
4. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України: Монографія [Текст] / [Алимов О.М., Бандур С.І., Дейнеко Л.В., Микитенко В.В. та ін.] / За ред. д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України., 2009. – 424 с.
5. Демешок О.О. Прогнозно-аналітична оцінка стратегічного потенціалу економіки та її несприйнятливості деструктивним впливам [Текст] / О.О. Демешок, Н.Б. Кирич // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): науковий журнал. – Вип. 1-2. – К.: Національний авіаційний університет МОН України, Вид-во НАУ МОН України, 2009. – С. 82-91.
6. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: монография [Текст] / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 180 с.
7. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: Монография [Текст] / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
8. Потенціал сталого розвитку: цілі, проблеми та перспективи: Монографія [Текст] / [О.М. Алимов, О.О. Демешок, І.В. Драган, О.В. Гребенюк, І.М. Лицур, В.В. Микитенко та ін. – Київ, Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку», 2014. – 52 с.
9. Демешок О.О. Організаційно-економічний механізм управління потенціалом сталого розвитку: управлінські регулятори та закономірності руху [Текст] / О.О. Демешок // Робоча програма та тези доповідей Четвертої Міжнародної конференції «Інтегровані енергоефективні технології в архітектурі та будівництві», м. Київ, 27 – 29.05.2014 р. – Київ: Київський національний університет будівництва і архітектури МОН України, Вид-во ПАТ «ВІПОЛ», 2014. – 29 с. – [С. 9].
10. Демешок О.О. Методичні підходи до розбудови та запровадження в Україні дієвої технології управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості [Текст] / О.О. Демешок // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «UKR-POWER: Відхід від газової залежності: енергоефективне використання традиційних енергоресурсів – альтернативна та відновлювальна енергетика», м. Київ, 20-21.03.2014 р. – Київ, Вид-во Асоціації теплоенергетичних компаній України та НТУУ «КПІ» МОН України, 2014. – С. 57-74.
11. Демешок О.О. Регіональна промислова політика та технології державного управління забезпеченням економічної безпеки [Текст] / О.О. Демешок, М.Ф. Гончаренко // Український соціум: наука – освіта – виробництво: Збірник наукових праць. / [О.О. Демешок, В.В. Микитенко, С.М. Шкарлет, Є.В. Хлобистов, В.Ю. Худолей та ін.]; за науковою ред. д.е.н., проф. В.В. Микитенко. – Вип. 3. – Київ, МНТУ ім. академіка Ю. Бугая, НДІ Сталого розвитку та природокористування та Інститут технічної теплофізики НАН України, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2012. – 414 с. [С. 58-69].

УДК 330.341.1:631.11

Задорожна Л.М.
аспірант кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АПК

STATUS AND ACTUAL PROBLEMS OF INNOVATION POLICY AIC

АНОТАЦІЯ

У сучасний період розвитку трансформаційної економіки і модернізації виробництва підвищується інтерес до інноваційної політики, визначення її ролі, значення і змісту, складових інноваційної політики, заходів, спрямованих на її вдосконалення. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Сьогодні є загальновизнаним, що саме інноваційний розвиток слід сприймати економіко-формуючим процесом. У статті досліджено сучасний стан інноваційної політики АПК, висвітлено проблеми розвитку інноваційної політики АПК. Визначено чинники, що впливають на розвиток інноваційних процесів в аграрній сфері України.

Ключові слова: інноваційна політика, фінансування інноваційної діяльності, інноваційний розвиток, інноваційна активність, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В современный период развития трансформационной экономики и модернизации производства повышается интерес к инновационной политике, определение ее роли, значения и смысла, составляющих инновационной политики, мер, направленных на ее совершенствование. Инновационный тип экономического развития все больше становится тем фундаментом, который определяет экономическую мощь страны и ее перспективы на мировом рынке. Сегодня является общепризнанным, что именно инновационное развитие следует воспринимать экономико-формирующим процессом. В статье исследовано современное состояние инновационной политики АПК, освещены проблемы развития инновационной политики АПК. Определены факторы, влияющие на развитие инновационных процессов в аграрной сфере Украины.

Ключевые слова: инновационная политика, финансирование инновационной деятельности, инновационное развитие, инновационная активность, экономическое развитие.

ANNOTATION

In the modern period of transformation of the economy and modernization of production interest in innovation policy and define its role, importance and content that make innovation policy measures for its improvement is increased. An innovative type of economic development is increasingly becoming the foundation that determines economic strength and its perspectives on the global market. Today the innovative development should take economic and forming process is generally accepted. This article explores the current state of innovation policy AIC, highlights the problem of innovation policy AIC. Factors affecting the development of innovative processes in agriculture of Ukraine.

Keywords: innovation policy, innovation financing, innovative development, innovative activity, economic development.

Постановка проблеми. Аграрна сфера України є визначальною в економіці країни, тому її розвиток повинен здійснюватися на сучасних досягненнях науки, техніки і новітніх технологіях, що можливо тільки з впровадженням і поширенням інноваційної діяльності в сфері агропромислового виробництва. У системі АПК має формуватися механізм інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти інноваційної політики досліджуються в наукових працях О. Амоша, Ю. Бажала, В. Бодрова, О. Гаврилюка, В. Гейця, Б. Данилишина, В. Коломійцева, Н. Онуфрієнко, О. Шпикуляка, зарубіжних – Д. Дейкера, Б. Лессера та багатьох інших. Проте до сьогодні значна кількість питань, що стосується інноваційного розвитку АПК, залишається дискусійним. Україна досі перебуває в пошуку ефективних механізмів державного регулювання розвитку АПК.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До невирішених завдань, які стримують темпи зростання інноваційного забезпечення агропромислового виробництва можна віднести:

1) створення в країні національної інноваційної системи з активно діючою інфраструктурою;

2) розвиток інноваційних процесів у регіонах та посилення їх ролі в органах управління та діяльності підприємств;

3) формування дієвої системи інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в АПК;

4) системне спрямування інвестиційних потоків на впровадження інновацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Стаття присвячена дослідженню сучасного стану інноваційної політики АПК, висвітленню проблем розвитку інноваційної політики АПК та визначенню чинників, що впливають на розвиток інноваційних процесів в аграрній сфері України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку економіки і суспільства в цілому, велике значення має державна інноваційна політика. Аграрна політика України в середньостроковій перспективі має бути спрямована на стійкий розвиток агропромислового комплексу на інноваційній основі, забезпечення продовольчої безпеки країни, формування повноцінного ринку землі, розвиток ринкової інфраструктури, нарощування експортного потенціалу, застосування узгоджених з нормами СОТ механізмів захисту національного аграрного ринку, створення умов для повноцінного розвитку села.

Основними принципами державної інноваційної політики України є орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; ви-

значення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази в сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва в науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики в сфері інноваційної діяльності; сприяння розвиткові інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [3].

Аграрний сектор залежить від пріоритетних напрямів наукових досліджень. Наприклад, нанотехнології можуть мати застосування в аграрному виробництві, а саме розробка систем введення ліків для тварин, біосенсори для контролю стану тварин і рослин та безпеки продукції для споживачів. Інвестиції в молекулярну біологію як пріоритетну галузь можуть передбачати застосування у сільському господарстві для продовження розробки генетично модифікованих рослин із зниженим рівнем використання пестицидів і покращення здоров'я споживачів системи моніторингу якості харчових продуктів, нові методи підвищення споживчої корисності сільськогосподарської продукції. Інвестиції в геопросторові технології як пріоритетну галузь пов'язані із сільським господарством, підтримують точні методи контролю поживності ґрунтів, боротьби зі шкідниками тощо.

Результатом наукоємних удосконалень у сільському господарстві стає не тільки продовольча безпека, а й поліпшення якості навколишнього середовища та економічного розвитку.

Баланс інноваційної політики центрального та регіонального рівня подано за допомогою таблиці 1.

Обсяги наукових та науково-технічних робіт протягом 2009-2013 років в Україні в абсолютному вимірюванні зростають (рис. 1).

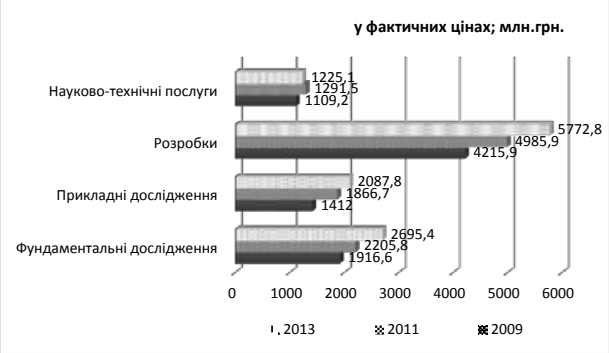


Рис. 1. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами

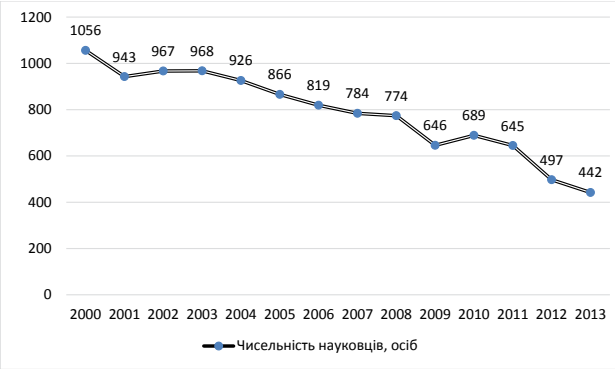


Рис. 2. Чисельність науковців у Вінницькій області в 2000-2013 роках

Побудовано за даними: [1]

Головною перешкодою для інноваційного зростання в Україні є великі втрати науково-технічного потенціалу за роки незалежності. В Україні спостерігається тенденція до скоро-

Таблиця 1

Баланс між інноваційною політикою центрального та регіонального рівня

Змінна	Ключові питання – посередники
Компетенції	Навички, ефективність, дієвість у розробці, реалізації та моніторингу інноваційної політики на регіональному рівні
Законодавство	Ступінь законодавчої автономії регіону в сфері науково-технічної, інноваційної, освітньої політики та політики економічного розвитку
Місцеві умови	Існування кластерів, мереж, науково-дослідних центрів, вищих навчальних закладів, іноземних компаній, тобто інституційних умов
Фінанси	Чи мають регіони власні фонди або вони повністю покладаються на національні органи управління в питаннях фінансування? Присутність потенційного венчурного капіталу, прямих іноземних інвестицій, спеціалізованих банків та інших фінансових установ з належним рівнем їх спеціалізації та компетенції.
Населення	Існування кваліфікованого персоналу в сфері науки й технологій, управлінські навички тощо
Політичні напрями та структури	Загальний рівень децентралізації регіональної політики

Таблиця 2

Розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування (тис. грн)

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	Інші джерела
2005	55701,0	48478,2	280,8	–	6942,0
2006	99818,5	94274,5	1421,5	–	4122,5
2007	355336,6	168803,7	90,2	78828,9	107613,8
2008	133751,2	111862,7	–	–	21264,5
2009	336997,4	230715,9	–	–	106281,5
2010	90085,0	88465,0	–	–	1620,0
2011	44481,4	44281,4	–	–	200,0
2012	419277,6	418454,4	–	–	823,2
2013	694945,9	661107,4	–	–	33838,5

Побудовано за даними: [1]

чення наукових та науково-технічних працівників. Зокрема, аналізуючи дані по Вінницькій області кількість наукових працівників у 2013 р. порівняно з 2000 р. знизилася в рази (рис. 2).

Досить цікавою є динаміка співвідношення основних джерел фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні. Наведені дані (табл. 2) показують істотні коливання співвідношення джерел фінансування по роках, отже, свідчать також не лише про недостатність обсягів, але і про нестабільність джерел фінансування досліджень та розробок в Україні.

Фінансування інновацій загалом в Україні і зокрема у Вінницькій області здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Іноземний інвестор не вкладає в необхідному обсязі фінансові ресурси в технологічні інновації. Держава є доволі пасивною у фінансуванні інноваційного розвитку (за рахунок держав-них коштів фінансуються лише 1-2% інноваційних процесів в економіці).

Механізми реалізації інноваційної політики АПК, як правило, потерпають через недостатню увагу з боку державної влади до інноваційної політики. Законодавчі акти щодо підтримки інновацій, у багатьох випадках, мають більш низький пріоритет у порівнянні з деякими іншими нормативними актами держави (наприклад, Законом України про Державний бюджет). Це призводить до блокування інноваційних ініціатив. Такий несприятливий розвиток подій створив розрив між наукою, освітою і економікою (бізнесом). Існує потреба в чіткому визначенні сфер відповідальності та бюджету. Також, необхідно встановити чіткий зв`язок між очікуваними результатами діяльності та їхнім впливом і виконанням. Однією з головних проблем, що гальмують розвиток високотехнологічного сектору економіки – недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення числа наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації в сферах вітчизняної економіки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку. Інноваційний процес у галузі АПК гальмується недостатністю інституційного забезпечення інноваційної діяльності, що виявляється у відсутності розвинутого ринкового середовища загалом та зокрема – у незавершеності та безсистемності формування відповідної нормативно-правової бази, практиці «призупинення» окремих норм чинних законів, які регулюють інноваційну діяльність, неповноті інфраструктури (у т.ч. високотехнологічної) інноваційного розвитку.

Державна політика інноваційного розвитку характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності (національної інноваційної системи).

Задля покращення ефективності фінансування державою програм у сфері досліджень, розробок та інновацій, необхідно провести огляд процесу формування державного бюджету. Один із заходів – перспективне багаторічне планування відрахувань з бюджету на різні програми та заходи. Це може проводитись у контексті встановлення пріоритетів, перегляду стратегії в сфері досліджень, розробок та інновацій, чи в контексті багаторічних програм. Такі відрахування повинні офіційно затверджуватись урядом. Збільшити відсоток інвестування в дослідження та розробки з державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білянкіна Т.І. Аналіз інноваційної сфери України та характеристика основних сфер її розвитку / Т.І. Білянкіна. – Вісник НТУ «ХПІ», 2014. – № 7. – (1050).
2. Головне управління статистики у Вінницькій області http://www.vn.ukrstat.gov.ua/.
3. Онуфрієнко Н.Л. Державна політика в сфері інноваційної діяльності в умовах інтеграції України в міжнародний економічний простір. – Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету, 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 297-300.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. (Проект) / kno.rada.gov.ua.

УДК 728.52:338.488.2

Залунина О.М.
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского

Дружинина В.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

THE ROLE OF BUILDING COMPANIES IN THE TOURISM SECTOR

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено распределение зданий туристической сферы по областям Украины. Показана значимость строительных предприятий для туристической индустрии. Проведена группировка и структуризация гостиниц по уровню сервиса. Определены перспективы развития туристической отрасли во взаимосвязи со строительным сектором.

Ключевые слова: туристическая индустрия, строительные организации, функциональная значимость.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто розподіл будівель туристичної сфери по областях України. Показана значимість будівельних підприємств для туристичної індустрії. Проведено групування і структуризація готелів за рівнем сервісу. Визначено перспективи розвитку туристичної галузі у взаємозв'язку з будівельним сектором.

Ключові слова: туристична індустрія, будівельні організації, функціональна значимість.

ANNOTATION

The article describes the distribution of buildings the tourism sector by regions of Ukraine and the importance of construction companies for the tourism industry. Held grouping and structuring of hotels by the levels of service. Indicated the prospects of tourism development in conjunction with the construction sector.

Keywords: tourism industry, construction companies, functional significance.

Постановка проблемы. В современных условиях нестабильной политической ситуации в Украине вопрос развития туристической отрасти становится одним из важнейших аспектов роста экономической стабильности страны. Неблагоприятные внутренние условия развития при сравнительно неоднозначных международных позициях экономики Украины принуждают активно искать нестандартные пути выхода из кризиса, средства формирования по-настоящему международной конкурентоспособной национальной экономики [1, с. 10-13].

Несмотря на то, что сфера услуг развивается с каждым годом, ее функционирование характеризуется рядом проблем: устаревшая материальная база, несовершенные методы управления, нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране. Главной составляющей туристической отрасли государства является отельный сервис. В Украине, на пути развития, различные категории туристов и формируют пакет требований к современному отелю. Возникает потребность развития гостиничной индустрии, которая выполняет главную функцию в сфере обслуживания туристов, а именно – обеспечивает их жильем и прочими необходимыми услугами во время путешествий. Существует множество трудностей для достижения этой цели, одной из которых является несоответствующее состояние отельного бизнеса, а именно – его несоответствие мировым стандартам, решением чего может стать внедрение различных инновационных решений [2, с. 205-208].

Анализ последних исследований. Отечественные исследователи, такие как В.О. Квартальнов [3, с. 11-25], М.И. Кабушкин [4, с. 9-32], О.Д. Чудновский [5, с. 8-41], рассматривают туризм как вид деятельности, анализируя при этом разные аспекты организации туризма и предлагая направления дальнейшего развития, а также отдают услугам размещения первое место среди всех услуг индустрии туризма.

Отдельный сервис включает в себя целый комплекс услуг для туристов, являясь при этом ключевым фактором, определяющим перспективы развития туризма. Туристические услуги в рамках отельного обслуживания относятся к социально-культурным услугам и базируются на принципах гостеприимства и качественно предоставления услуг. Несмотря на то, что сфера услуг развивается с каждым годом, ее функционирование характеризуется рядом проблем: устаревшая материальная база, несовершенные методы управления, нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране [2, с. 205-208].

Причины недостаточного развития туристического сектора надо искать в сложной социально-экономической ситуации в государстве, в неотрегулированности механизмов стимулирования туристической индустрии, отсутствии эффективной стратегии развития этой обла-

сти как на национальном, так и региональном уровнях. Но проблема является значительно более широкой. Вопрос касается не только туристической отрасли Украины, а вообще путей привлечения стран с переходной экономикой (к которым относится и Украина) к могущественным интеграционным процессам и конкурентоспособности таких экономик на мировом рынке [1, с. 10-13].

Гостиницы, расположенные в местах, приближенных к туристическим зонам, в большинстве, – это гостиницы с уровнем сервиса среднего класса. Такая группа зданий туристической сферы, имеющая возможность принять туристов, нуждаются в направляющем воздействии по поддержанию и обновлению зданий данной категории.

Постановка задания. На фоне активного развития мирового туризма закономерно стоит вопрос о роли Украины на мировом рынке туристических услуг. Следует отметить, что объективно она имеет все предпосылки для интенсивного развития внутреннего и иностранного туризма: особенности географического положения и рельефа, благоприятный климат, богатство естественного, историко-культурного и туристическо – рекреационного потенциалов. Туризм, по расчетам специалистов, лишь в виде налогов мог бы каждый год приносить в государственную казну до 4 млрд дол. [6].

Лучшие изменения туристическая индустрия Украины показывает по показателям: устойчивое природное развитие, уровень здравоохранения и санитарии, туристическая инфраструктура, культурные ресурсы. Наблюдается активный рост показателя уровня здравоохранения и санитарии – 17 место в рейтинге. Показатели качества телекоммуникаций и природных ресурсов при улучшениях в 2011 и 2012 гг. в 2013 г. показали небольшое ухудшение по сравнению с позициями в рейтинге в 2010 г. Худшие изменения наблюдаются по позициям «Ценовая конкурентоспособность туриндустрии» – с 37 места в 2010 г. Украина опустилась до 119 в 2013 г. и по уровню гостеприимства с 46 места до 117 в 2013 г.

Рассмотрим показатели конкурентоспособности в туристической отрасли Украины в 2013 году (табл. 1) [1, с. 10-13].

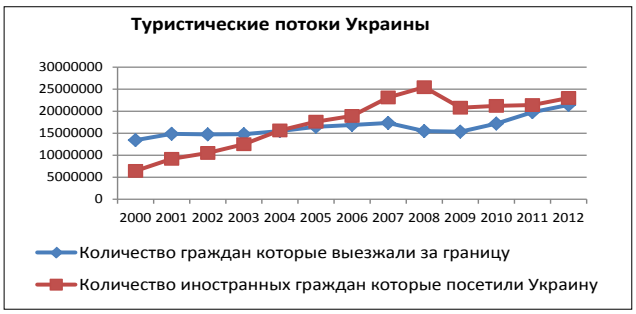


Рис. 1. Туристические потоки Украины 2000-2012 гг. [8]

Таблица 1

Показатели конкурентоспособности Украины в сфере туризма путешествий в рейтинге Всемирного экономического форума [7]

Показатель	Место в 2010 г.	Изменение позиции в рейтинге относительно 2010 г. (рейтинг на основе бальной оценки)		
		2011	2012	2013
Гос. политика и регулирование в сфере туризма	88	12	16	19
Устойчивое природное развитие	109	-26	-30	-21
Уровень безопасности	73	20	13	9
Уровень здравоохранения и санитарии	39	-22	-21	-22
Приоритетность туризма	90	60	-3	11
Инфраструктура авиатранспорта	87	11	7	6
Инфраструктура наземного транспорта	67	17	5	7
Туристическая инфраструктура	75	-13	-20	-22
Качество телекоммуникаций	64	-12	-13	4
Ценовая конкурентоспособность индустрии	37	78	79	82
Человеческие ресурсы	73	7	-5	-5
Уровень гостеприимства	46	16	20	41
Природные ресурсы	118	-14	-6	1
Культурные ресурсы	118	-34	-30	-32

Таблица 2

Потоки иностранных граждан в Украину с целью туризма [8]

Цель приезда	Страна	Количество граждан		Абсолютное отклонение
		2012 г.	2013 г.	
Туризм	Российская Федерация	343435	270689	-72746
	Германия	55804	30354	-25450
	Турция	35282	24615	-10667
	Всего	940052	488496	-451556

Таблица 3

Распределение зданий туристической сферы по областям Украины

область	Уровень сервиса	Диапазон цен	Кол. мест
Винницкая область	☆ – 5	от 150 грн.- до 500 грн.	1800
	☆☆ – 8		1956
	☆☆☆ ☆ – 6		1743
	☆☆☆ ☆☆ – 1		980
Волынская область	☆ – 4	От 180 грн.- до 1850 грн.	1932
	☆☆☆ – 5		1570
	☆☆☆ ☆ – 1		1230
Днепропетровская область	☆ – 4	От 200 грн.- до 2600 грн.	900
	☆☆ – 2		1270
	☆☆☆ – 13		1320
	☆☆☆ ☆ – 10		1560
	☆☆☆ ☆☆ – 4		950
Донецкая область	☆ – 3	От 300 грн.- до 2750 грн.	1200
	☆☆ – 4		1040
	☆☆☆ – 14		1510
	☆☆☆ ☆ – 8		1009
	☆☆☆ ☆☆ – 2		800
Житомирская область	☆ – 7	От 250 грн.- до 1000 грн.	780
	☆☆ – 1		920
	☆☆☆ – 2		540
	☆☆☆ ☆ – 1		610
Закарпатская область	☆ – 20	От 220 грн.- до 1210 грн.	2030
	☆☆ – 13		1300
	☆☆☆ – 27		1270
	☆☆☆ ☆ – 17		1220
Запорожская область	☆ – 2	От 180 грн. - до 2300 грн.	1890
	☆☆ – 5		1200
	☆☆☆ – 15		1105
	☆☆☆ ☆ – 7		1060
Ивано-Франковская область	☆ – 77	От 200 грн.- до 1980 грн.	1705
	☆☆ – 57		1320
	☆☆☆ – 36		1400
	☆☆☆ ☆ – 6		1190
	☆☆☆ ☆☆ – 1		1110
Киевская область	☆ – 72	От 300 грн.- до 5250 грн.	4200
	☆☆ – 4		4200
	☆☆☆ – 9		2440
	☆☆☆ ☆ – 17		3200
	☆☆☆ ☆☆ – 2		2100
Луганская область	☆ – 1	От 150 грн.- до 1400 грн.	1800
	☆☆ – 2		1530
	☆☆☆ – 6		1500
Кировоградская область	☆ – 1	От 290 грн.- до 1130 грн.	1380
	☆☆ – 1		1280
	☆☆☆ – 7		1250
	☆☆☆ ☆ – 2		1120
Львовская область	☆ – 73	От 80 грн.- до 2400 грн.	4850
	☆☆ – 8		4400
	☆☆☆ – 38		3200
	☆☆☆ ☆ – 24		2800
	☆☆☆ ☆☆ – 6		2350
Николаевская область	☆ – 32	От 260 грн.- до 1360 грн.	2300
	☆☆ – 1		1100
	☆☆☆ – 4		1020
	☆☆☆ ☆☆ – 1		1010
Одесская область	☆ – 49	От 250 грн.- до 5500 грн.	3700
	☆☆ – 21		2800
	☆☆☆ – 31		2750
	☆☆☆ ☆ – 25		2690
	☆☆☆ ☆☆ – 5		2200
Полтавская область	☆☆ – 11	От 180 грн. - до 640 грн.	1900
	☆☆☆ – 8		1750
	☆☆☆ ☆ – 3		1320
Ровенская область	☆ – 1	От 220 грн.- до 1500 грн.	1800
	☆☆ – 2		1380
	☆☆☆ – 8		1420
	☆☆☆ ☆ – 4		1200
Сумская область	☆ – 3	От 110 грн.- до 900 грн.	1500
	☆☆ – 3		1020
	☆☆☆ – 4		950
	☆☆☆ ☆ – 2		980
Тернопольская область	☆ – 9	От 130 грн.- до 680 грн.	1250
	☆☆ – 3		1320
	☆☆☆ – 10		1100
Харьковская область	☆ – 4	От 170 грн.- до 4950 грн.	3900
	☆☆ – 2		3500
	☆☆☆ – 6		3840
	☆☆☆ ☆ – 19		3510
	☆☆☆ ☆☆ – 3		3380
Херсонская область	☆ – 16	От 90грн.- до 890 грн.	1800
	☆☆ – 10		1030
	☆☆☆ – 20		1250
	☆☆☆ ☆ – 2		1180
Хмельницкая область	☆ – 1	От 150 грн.- до 720 грн.	1070
	☆☆ – 8		1510
	☆☆☆ – 13		1320
	☆☆☆ ☆ – 4		1210
Черниговская область	☆ – 5	От 110 грн.- до 500 грн.	1380
	☆☆ – 4		1120
	☆☆☆ – 3		1310
	☆☆☆ ☆ – 1		850
Черкасская область	☆ – 1	От 100 грн.- до 760 грн.	1290
	☆☆ – 1		1320
	☆☆☆ – 5		1450
	☆☆☆ ☆ – 2		570
Черновецкая область	☆ – 19	От 170 грн.- до 890 грн.	1200
	☆☆ – 1		1350
	☆☆☆ – 3		1110

Источник: выполнено авторами

Так же наблюдается стабильное ухудшение по показателю «Государственная политика и регулирование в сфере туризма».

Основываясь на материалах Государственной службы статистики Украины [8], имеем следующие данные, относительно количества приезжающих граждан на территорию Украины, а также стран-лидеров в этой отрасли (табл. 2).

Анализируя информационное поле туристической индустрии стоит отметить взаимосвязь развития гостиничного бизнеса и выполняемых строительных работ таких как ремонт, реконструкция, отделочные работы и т.п.

Согласно государственным строительным нормам Украины (ДБН В.2.2-20:2008. Здания и сооружения. Гостиницы) сфера применения распространяется на разработку проектов новых и реконструкцию существующих гостиничных зданий и комплексов, а также гостиниц, входящих в состав многофункциональных зданий и зданий другого назначения. Гостиницы относятся к коллективным средствам размещения согласно определению ДСТУ 4527.

Требования этих Норм распространяются на все типы зданий гостиниц (мотелей) вместимостью более 7 номеров и условной высотой не более 73,5 м.

Нормы устанавливают основные положения и общие требования к организации территорий гостиниц (мотелей) и гостиничных комплексов, к отдельным функционально-планировочным элементам зданий, инженерному оборудованию и комплексу безопасности. Положения этих Норм учитывают требования ДСТУ 4268, ДСТУ 4269, ДСТУ 4281, ДСТУ 4094, ДСТУ 4303.

Предпочтения туристов в предлагаемых вариантах не всегда совпадают с имеющимися возможностями ценового диапазона. В таблице 3 выполнена структурированная группировка зданий туристической сферы, где возможно участие строительных предприятий.

В работах [9-11] отмечено, что в состав строительного комплекса наряду со строительством включены отрасли промышлености, выпускающие продукцию не только для нужд строительного производства, но и смежные отрасли. К ним относятся промышленность строительных материалов, конструкций и деталей, производство санитарно-технических изделий, строительного стекла и др.

В настоящее время прогнозы экспертов Всемирной Туристской Организации до 2020 года весьма позитивны: мировая индустрия туризма будет демонстрировать ежегодный прирост в 4% и более. Этот положительный рост обеспечивается возрастающей доступностью авиаперелетов (их цены и разнообразия), улучшением туристской инфраструктуры, ростом благосостояния туристов, глобализацией мировой экономики и т.д. Мировое население становится все более мобильным, что ведет к росту числа туристических поездок (бизнес туризм, туризм для отдыха, лечения, познавательный туризм, т.д.), а, следовательно, и к позитивному положению дел в гостиничной индустрии.

Выводы. Анализируя плотность и насыщенность туристических потоков, возможно предположить, что в ближайшее время Украине понадобится порядка 40 отелей различного уровня сервиса. Политика социальной ориентации государства на этом этапе уступает место политике создания новых форм организации гостиничного бизнеса. Осуществление поддержки данного направления и соответствующих циклов должно проходить через поощрение качественно нового уровня управления строительными организациями на основе усиления конкурентоспособности предоставляемых услуг.

Строительный сектор в туристической отрасли достаточно перспективный. Учитывая туристические потоки, можно сделать вывод, что привлекательным сектором для строительных организаций появится обновление гостиниц с умеренным спектром предоставляемых услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Залунина О.М. Исследование проблем развития туризма в Украине в условиях нестабильной политической ситуации / О.М. Залунина, А.А. Линиченко // Міжнародна науково-практична конференція «Аспекти розвитку фінансово-економічної системи в умовах глобалізаційних процесів». – 18-19 квітня. – Київ: Аналітичний центр «Нова економіка», 2014 – С. 10-13.
2. Залунина О.М. Управление инновационным развитием в туристической сфере на примере гостиничного бизнеса / О.М. Залунина, В.В. Рубан // Міжнародна науково-практична конференція «Формування та ефективність використання фінансових ресурсів в економічній діяльності». – 11-12 квітня. – Чернігів: ЧНТУ, 2014 – С. 205-208.
3. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
4. Организация туризма / Под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Минск: Новое знание, 2003. – 632 с.
5. Туризм и гостиничное хозяйство / Под ред. проф., д.э.н. А.Д. Чудновского. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во «ЭКМОС», 2001. – 400 с.
6. Гайдук А.А. Інтегрований туристичний концерн – сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації / А. Гайдук / Регіональна економіка. 2006. – №2. – С. 204-212.
7. Официальный сайт Всемирного экономического форума (WEF)/ [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.weforum.org.
8. Державний комітет статистики України / [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Шилов Э.И. Проектирование в строительстве / Э.И. Шилов // Экономика, организация и управление. – К.: Урожай, 1992. – 176 с.
10. Лемешев М.П. Комплексные программы в планировании народного хозяйства / М.П. Лемешев, А.М. Панченко, – М.: Экономика, 1973. – 176 с.
11. Самусева Р.Ф. Перспективное планирование развития регионального строительного комплекса / Р.Ф. Самусева, – М.: Стройиздат, 1979. – 160 с.

УДК 338.12:338.1

Карпенко О.В.
здобувач
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ «Університет «Україна»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

TRENDS OF DEVELOPMENT OF PRIVATE FARMS IN THE CONTEXT OF COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано категорію «особисте селянське господарство (ОСГ)», що отримало офіційний статус внаслідок прийняття Закону України «Про особисте селянське господарство». Головне економічне завдання особистих підсобних господарств полягає в поповненні продовольчих ресурсів, потреба в яких не задовольняється за рахунок великого сільськогосподарського виробництва. Особисті селянські господарства виконують такі функції: виробничу, продовольчо-споживчу, соціально-демографічну, виховну, екологічну, організаційну, рекреаційну, культуро-традиційну.

Ключові слова: особисте селянське господарство, продовольчі ресурси, економічна безпека, товарне господарство, складові економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована категория «личное крестьянское хозяйство (ЛКХ)», получившее официальный статус в результате принятия Закона Украины «О личном крестьянском хозяйстве». Главная экономическая задача личных подсобных хозяйств заключается в пополнении продовольственных ресурсов, потребность в которых не удовлетворяется за счет большого сельскохозяйственного производства. Личные крестьянские хозяйства выполняют следующие функции: производственную, продовольственно-потребительскую, социально-демографическую, воспитательную, экологическую, организационную, рекреационную, культурно-традиционную.

Ключевые слова: личное крестьянское хозяйство, продовольственные ресурсы, экономическая безопасность, товарное хозяйство, составляющие экономической безопасности.

ANNOTATION

The article analyzes the category of "private farm (LKH)" received official status as a result of the adoption of the Law of Ukraine "On the subsidiary farm." The main economic problem of private farms is to revitalize the food resources, the need for which is not satisfied by the large agricultural production. Private farms have the following functions: production, food-consumer, socio-demographic, educational, environmental, institutional, recreational, culture, traditional.

Keywords: private farm, food resources, economic security, commodity economy, economic security components.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки викликав суттєві зміни у сільському господарстві України. Основою таких змін стало поширення особистих селянських господарств як форми господарювання на селі. Поряд з цим, зважаючи на існування різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності, структур ринкового типу, що функціонують на засадах приватної власності на землю та майно, нерівні умови функціонування особистих селянських господарств та їх розвитку, порівняно з іншими формами господарювання, не дають їм змоги конкурувати та забезпечити зростання ефективності аграрної економіки. Це збільшує ймовірність виникнення загроз економічній безпеці цій формі підприємництва в АПК, що є вкрай важливою проблемою для дослідження [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових здобутках В. Амбросова, Л. Булавки, С. Ковальової, Н. Куцмус, Т. Мареніч, М. Хорунжого, О. Гавриляк, П. Саблук досліджуються умови функціонування особистих селянських господарств та розглядаються методи, форми, інструменти піднесення їх впливу на економічну й соціальну стабілізацію сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому через систему державної підтримки – фінансово-бюджетну, кредитну, цінову, податкову, страхову, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, кадрову, – яка заснована на інституціональній базі.

Постановка завдання. Проаналізувати тенденції розвитку особистих селянських господарств у контексті складових економічної безпеки в ринкових умовах, визначити вплив соціально-економічних факторів на розвиток господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «особисте селянське господарство (ОСГ)» отримала офіційний статус внаслідок прийняття Закону України «Про особисте селянське господарство» [2]. До цього часу вони розглядалися як особисті підсобні господарства, господарства населення, домогосподарства, присадибні ділянки громадян та ін. Зазначеним Законом визначено, що особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків, надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства [2, ст. 1].

ОСГ завжди утворює сферу вторинної (значною мірою, любительської) зайнятості працездатного населення за винятком приміських

районів, у селі зберігається натуральний і напівнатуральний характер. ОСГ, по суті, не вступає в ринкову конкуренцію, маючи натуральний характер.

Головне економічне завдання особистих підсобних господарств полягає в поповненні продовольчих ресурсів, потреба в яких не задовольняється за рахунок великого сільськогосподарського виробництва.

Це виявляється в тому, що:

- сільське населення значну частину своїх потреб в їжі задовольняє за рахунок неринкових джерел, зокрема, за рахунок особистих підсобних господарств. Земельні ж наділи дуже малі для виробництва продуктів на ринок і розвитку товарного господарства. Хоча вихід товарної продукції ОСГ за останні роки зріс, велика частка основних продуктів харчування виробляється і споживається в самому селі;
- селяни, що проживають у віддалених населених пунктах, не мають ринку збуту продукції, виробленої в самих господарствах;
- село дійсно переходить від натурального і напівнатурального господарства до грошового, товарного. Проте головною рушійною силою розвитку товарного господарства є не саме сільське господарство, а несільськогосподарське виробництво, яке розширюється на основі надлишків аграрної праці. ОСГ зайняло певну «нішу» – самозабезпечення сільськогосподарського населення визначеним, достатньо широким набором продуктів.

Вироблена в ОСГ продукція є сировиною для промисловості, де використовується і побічна його продукція (шкіра тварин, пір'я птахів і т.п.). Воно швидше пристосовується до кон'юнктури ринку і оперативно реагує на динаміку попиту і пропозиції. Збуту його продукції сприяє вища якість і товарний вигляд, а також гнучкий компромісний підхід під час формування ринкових цін. Негативною стороною виробництва продуктів харчування в ОСГ є вимушений характер заняття навіть невигідними для власника галузями внаслідок погіршення забезпечення продуктами харчування [5].

В умовах реформування аграрної сфери, через різке скорочення обсягів виробництва в агроформуваннях, зниження доходів селян, створилися сприятливі (значною мірою вимушені) передумови для розвитку ОСГ. Вони виконують такі *функції*: виробничу, продовольчо-споживчу, соціально-демографічну, виховну, екологічну, організаційну, рекреаційну, культуро-традиційну.

Критерії класифікації особистих селянських господарств наступні:

- чисельний склад сім'ї;
- розмір земельної ділянки та паїв;
- спеціалізація особистого селянського господарства (у рослинництві: картопля, овочі, плоди та ягоди, вирощування квітів; у тваринництві: молоко, відгодівля великої рогатої худоби, свиней, м'ясо птиці, яйця, мед);
- джерела коштів для існування сім'ї;
- орієнтація особистого господарства сільського населення на різні ринки збуту своєї продукції (повне споживання продукції, часткове споживання з реалізацією на ринку її надлишку, незначне споживання продукції з переважною її реалізацією на ринку);
- розмір сукупного доходу сім'ї.

За метою діяльності виділяють три типи: багатогалузеве споживче господарство; товарно-споживче господарство, що реалізовує на ринку надлишки виробленої продукції; товарно-багатогалузеве спеціалізоване ринкове господарство. У групі багатогалузевих споживчих господарств, як правило, зайняті пенсіонери або громадяни, які отримують достатньо високі доходи в сфері суспільного виробництва. Вироблена ними продукція використовується, головним чином, на власне споживання, а рівень їх товарності дуже низький. Їх ще називають натуральними особистими селянськими господарствами. Другий тип господарств характерний для сімей працівників сільськогосподарських підприємств, що мають можливість отримувати корми, насіння, послуги за низькими цінами. Третій тип господарств вимагає значних затрат праці, його ведуть родини, де є непрацюючі, пенсіонери і неповнолітні діти.

Тобто, можна стверджувати, що особисте селянське господарство – це форма господарювання селян (фізичних осіб), яка заснована на приватній власності, ведеться силами членів сім'ї (родини) і передбачає виробництво та переробку сільськогосподарської продукції з метою не тільки особистого споживання, але й реалізації її надлишків.

Зважаючи на вищезазначені критерії, особисті господарства сільського населення слід класифікувати:

- 1 група – господарства з найбільш слабким потенціалом (19,2%): у своєму складі мають одного-двох непрацюючих пенсіонерів; володіють до 0,5 га землі; характеризуються широкою спеціалізацією; виробництво продукції здійснюється з метою задоволення власних потреб у продуктах харчування;
- 2 група – господарства із середнім потенціалом (32,6%): у своєму складі мають двох-трьох осіб зрілого і похилого віку переважно працюючих; володіють до 1,0 га землі; виробництво продукції широкої спеціалізації; ведення господарства здійснюється з метою повного самозабезпечення сім'ї продуктами харчування і часткової реалізації їх на ринку (інколи за місцем розташування господарства або вздовж транспортних магістралей);
- 3 група – господарства з високим потенціалом (33,5%): у своєму складі мають осіб молодого і середнього віку, а також їх дітей чи батьків; обробляють до 2,0 га землі; глибше виражена спеціалізація виробництва; головною метою ведення таких господарств є їх орієнтація на реалізацію продукції для задоволення

зростаючих матеріальних і духовних потреб всіх членів сім'ї та виховання дітей;

- 4 група – господарства, які отримали земельні паї: володіють ділянками (більше 2 га) для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (14,7%). Отже, розміри ОСГ залежать в основному від складу сім'ї. Із збільшенням чисельного складу сім'ї з'являється можливість розширення оброблюваної сім'єю земельної площі, збільшення кількості поголів'я худоби і птиці [1].

Протягом 2005-2013 рр. стан особистих селянських господарств дещо погіршився. Серед позитивних моментів варто відмітити лише збільшення обсягу сільськогосподарської техніки у власності селян (на 58,9%). Стосовно інших показників варто відмітити наступні тенденції. Розвиток селянського сектору характеризується зменшенням кількості господарств, які утримують худобу та птицю на 20,4 [10].

Відбулося скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби та свиней (відповідно на 23,9% та 13,1%), а також площі земельних ділянок призначених для ведення особистого селянського господарства на 12%. Останнє свідчить про ринкову орієнтованість селян. Загальна кількість селянських господарств скоротилася на 673,7 тис. од. (13,7%).

Зважаючи на світовий досвід, можна стверджувати, що через дрібні розміри селянські господарства не можуть бути перспективою розвитку аграрного сектору на майбутнє, проте в сучасних умовах вони забезпечують основну частку в загальному об'ємі виробництва, що підтверджується даними таблиці 1. За період 1995-2013 рр. частка селянських господарств у виробництві продукції сільського господарства зменшилася з 48,7% до 46,0%.

Проте, це не зменшує особливої ролі особистих селянських господарств населення в існуванні аграрного сектору. Крім того, їх діяльність не лише забезпечує виробництво продукції, від неї залежить продовольча безпека держави.

Частка господарств населення у виробництві різних видів сільськогосподарської продукції є різною (табл. 2). Так, якщо основним виробником зернових, цукрових буряків, винограду, м'яса, яєць та соняшнику в Україні залишаються сільськогосподарські підприємства, то виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід зосереджене переважно в господарствах населення. У галузі тваринництва особисті селянські господарства виступають основними виробниками з молока та вовни.

Продовжуючи дослідження особливостей сільськогосподарського виробництва і конкурентоспроможності особистих селянських господарств, необхідно визначити їх роль у процесі землекористування, оскільки сільськогосподарські угіддя – один з основних та незамінний ресурс виробництва агропродукції. Після реформування аграрного сектору, значна частина земельних угідь сільськогосподарських підприємств перейшла у використання до особистих селянських господарств [6].

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства вироблена господарствами населення, у постійних цінах 2010 року, млн грн

	1995	2000	2005	2010	2011	2013	Довідково: у с.-г. підприємствах у 2013 р.
Продукція сільського господарства	84441,7	93024,5	106841,1	100797,5	112642,6	116268,1	136590,9
Продукція рослинництва	38780,5	47047,9	58802,9	57741,4	70298,0	72767,4	103127,8
Продукція тваринництва	45661,2	45976,6	48038,2	43056,1	42344,6	43500,7	33463,1

Таблиця 2

Частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства, %

	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Продукція сільського господарства	48,7	61,6	59,5	51,4	51,7	48,2	49,3	46,0
Продукція рослинництва	44,8	50,7	51,4	45,1	46,4	43,3	45,0	41,4
Зернові культури	8,1	18,4	24,3	22,1	24,2	22,1	21,9	21,2
Цукрові буряки (фабричні)	2,6	12,2	21,5	9,1	7,9	8,5	8,7	15,7
Соняшник	4,4	12,5	21,2	18,7	17,5	15,9	15,0	14,5
Картопля	95,8	98,6	98,8	97,4	97,4	96,9	96,7	97,0
Овочі	72,7	83,1	89,3	86,6	88,1	84,3	85,7	88,3
Плоди та ягоди	83,6	81,8	88,2	86,7	83,6	84,2	81,6	80,6
Продукція тваринництва	53,0	79,0	73,8	63,3	61,2	59,4	57,9	56,5
М'ясо (у забійній вазі)	51,7	73,7	63,2	46,1	44,9	43,3	42,5	39,7
Молоко	45,1	71,0	81,2	80,7	80,3	79,7	77,7	77,5
Яйця	55,6	66,2	50,5	41,8	39,9	37,2	37,3	37,6
Вовна	30,2	61,4	78,3	79,6	83,1	83,3	85,1	86,6

Особисті селянські господарства обробляли 6,5 млн га земельних ділянок, у тому числі 2,7 млн га для самозабезпечення і 2,9 млн га для виробництва товарної сільськогосподарської продукції [10]. Середня площа земельних ділянок становила 1,52 га.

Розмір земельних ділянок для ведення ОСГ за площею сільськогосподарських угідь у середньому на одне господарство по Україні зріс від 0,27 га в 1990 році до 0,63 га у 2013 р. Таке розширення землеволодінь і землекористувань громадян відбулося за рахунок безплатного надання їм у власність і користування земельних ділянок, вилучених у колективних, державних та інших сільськогосподарських підприємств і включених у фонд земель запасу й до резервного фонду населених пунктів.

На даному етапі структура розподілу земель між основними землекористувачами – підприємствами та господарствами населення – виглядає наступним чином (табл. 3) [1].

Як бачимо з таблиці в 2013 р. – площа сільськогосподарських угідь, що використовуються в Україні, становить 68,8%. Тому, можна зробити висновок про те, що значна частина земельних угідь сільськогосподарського призначення вибула з використання і не обробляється.

Розвиток галузі тваринництва в господарствах населення впродовж 1995-2013 рр. характеризується скороченням поголів'я ВРХ на 12,6%, проте їх частка в 2013 р. зросла до 68,3% у порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами, зокрема корів – до 77,5 % порівняно з 22,0% у 1995 р. (табл. 4). Це певною мірою пояснює зростання частки особистих селянських господарств у виробництві молока за досліджуваний період на 32,2%, хоча визначальним для цієї тенденції фактором слід вважати продуктивність корів, яка традиційно в цьому виді господарств є вищою, окрім рівня 2013 р.

Хоча, продуктивність корів за аналізований період має тенденцію до зростання в усіх категоріях господарств (рис. 1). Так, у сільськогосподарських підприємствах вона зросла в середньому на 2919 кг і становила в 2013 р. 4827 кг.

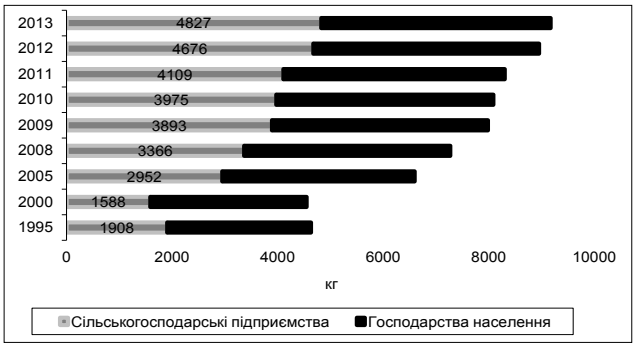


Рис. 1. Середньорічний надій молока від однієї корови в 1995-2013 рр. за категоріями господарств, кг

Аналогічна ситуація спостерігається і в продуктивності м'ясних тварин (рис. 2.). Середня вага голови ВРХ та свиней, що були здані до підприємств та організацій м'ясної промисловості, вирощених в особистих селянських господарствах стабільно протягом аналізованого періоду перевищувала вагу тварин, вирощених у сільськогосподарських підприємствах.

Таблиця 3

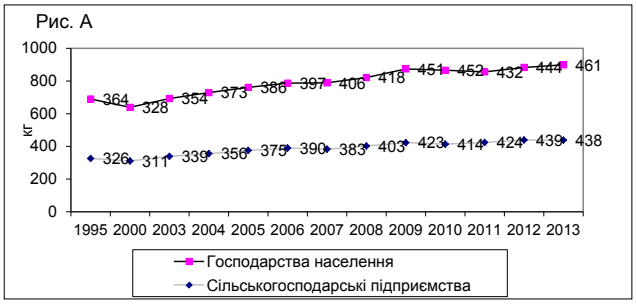
Розподіл земельної площі та сільськогосподарських угідь у 2013 році, тис. га

	Загальна земельна площа	Сільськогосподарські угіддя	У тому числі		
			рілля	сіножаті	пасовища
Усього земель	60354,9	41525,8	32525,5	2408,8	5446,8
Землі сільськогосподарських підприємств і громадян	3771333	36395,4	31032,5	1573,4	2860,0
Землі сільськогосподарських підприємств	21166,9	20437,2	19186,7	391,3	655,9
Державних	1144,3	958,8	795,8	33,5	94,8
Недержавних	20022,6	19478,4	18390,9	357,8	561,1
Землі громадян	16546,4	15958,2	11845,8	1182,1	2204,1
Землі користувачів інших категорій	22641,6	5130,4	1493,0	835,4	2586,8

Таблиця 4

Структура поголів'я худоби та птиці за категоріями господарств, %

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Довідково: у с.-г. підприємствах у 2013 р.
Велика рогата худоба	22,0	46,5	61,7	66,0	65,9	67,6	68,3	31,7
у тому числі корови	39,0	62,7	76,2	77,6	77,4	77,5	77,5	22,5
Свині	45,6	68,4	63,1	54,5	55,0	53,1	51,0	49,0
Вівці та кози	40,9	78,0	83,4	82,8	83,3	84,7	85,7	14,3
Коні	31,6	64,4	82,3	90,0	90,7	91,4	91,8	8,2
Птиця	63,9	79,5	58,9	45,8	47,3	44,9	42,6	57,4



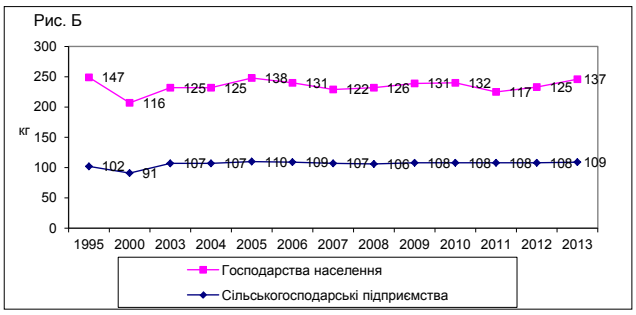


Рис. 2. Середня вага голови а) ВРХ, б) свині, які продані підприємствам і організаціям м'ясної промисловості за категоріями господарств, кг
Джерело: [130]

Результати діяльності особистих селянських господарств свідчать також про значно кращі показники порівняно з аграрними підприємствами, що свідчить про фінансове «знекровлення» і повну руйнацію матеріально-технічної бази колективних сільськогосподарських підприємств.

Водночас слід зауважити, що господарства населення використовують частину ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [9].

У даний час типове особисте селянське господарство України виробляє біля 50 видів рослинницької та 8 видів тваринницької продукції:

- овочеві культури (16) – капуста, помідори, огірки, перець, баклажани, часник, цибуля, кріп, петрушка, морква, буряки столові, картопля, кабачки, гарбузи, кавуни, дині;
- ягоди та фрукти (15) – полуниця, суниця, смородина, аґрус, малина, черешня, вишня, слива, яблуко, груша, персик, абрикос, шовковиця, калина, горіх;
- зернові (9) – жито, ячмінь, пшениця, кукурудза, просо, гречка, квасоля, горох, мак;
- кормові (3) – однорічні та багаторічні трави, кормові коренеплоди;
- тваринництво (8) – молоко, м'ясо великої рогатої худоби, м'ясо свиней, м'ясо птиці, яйця курячі, вовну, продукцію бджільництва і тощо. Висновок. Сектор ОСГ займається виробництвом трудомісткої і дуже часто малодохідної сільськогосподарської продукції. Нині вони виробляють 46% валової продукції сільського господарства, зокрема: 97% картоплі, 89% овочів відкритого ґрунту, 84% плодово-ягідних культур, 80% молока, 75% м'яса великої рогатої худоби, 59% м'яса свиней тощо. Отже, тенденції розвитку, сучасний стан свідчать про перспективи подальшого розвитку особистих селянських господарств, які набувають важливого значення в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булавка Л.В. Функціонування особистих підсобних господарств населення в умовах ринкової трансформації / Булавка Л.В [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstv naselennya – v-umovah-rinkovoyi-transformatsiyi/.
2. Вишневецька О.В. Роль особистих селянських господарств у структурі сільськогосподарського виробництва та їх матеріально-технічна база: Матеріали XXVIII міжнародної науково-практичної конференції сучасний стан та перспективи розвитку економіки України (Львів, 2-3 серпня 2013 року) «Громадська організація «Львівська економічна фундація». – Львів. – «ЛЕФ». – 2013. – С. 63-65.
3. Зубок М.І., Рубцов В.С., Яременко С.М., Гусаров В.Г., Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навчальний посібник. – К.: МФСА, 2012-226 с.
4. Енергетична безпека: суть, походження та перспективи Економіка АПК, 2014, № 5. – С. 85-92.
5. Ковальова С.О. Роль і місце особистих підсобних господарств населення в системі економічних відносин в АПК / Ковальова С.О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=885.
6. Куцмус Н.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис. канд. наук: 08.00.03 / Н.М. Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.
7. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 № 742-IV // Відомості Верх. Ради України. – 2003. – № 9. – С. 150-152.
8. Сільське господарство України за 2013 рік: статистичний збірник / Держстат України. – К, 2014. – 390 с.
9. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т.Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3-14.
10. Статистичний щорічник України за 2013рік / Держстат України. – К, 2014. – 534 с.

УДК 338.43:316.32

Кирилов Ю.Є.
кандидат економічних наук, доцент
Херсонського державного аграрного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR UKRAINE IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті на основі виявлення та аналізу проблем розвитку аграрного сектору економіки України запропоновано заходи щодо забезпечення його конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Розкрито сутність та особливості процесів глобалізації, відображено вплив цих процесів на розвиток вітчизняного сільського господарства. Визначено потенційні та пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки.

Ключові слова: глобалізація, конкурентоспроможність, аграрний сектор, експорт, сільськогосподарська продукція, конкурентні переваги, потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены и проанализированы проблемы развития аграрного сектора экономики Украины, предложены меры по обеспечению его конкурентоспособности в условиях глобализации. Раскрыта сущность и особенности процессов глобализации, отражено влияние этих процессов на развитие отечественного сельского хозяйства. Определены потенциальные и приоритетные направления повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, аграрный сектор, экспорт, сельскохозяйственная продукция, конкурентные преимущества, потенциал.

ANNOTATION

On the basis of the establishment and analysis of the problems of the agricultural sector of Ukraine proposed measures to ensure its competitiveness in a globalizing world. The essence and characteristics of the globalization process, reflected the impact of these processes on the development of domestic agriculture. Identified potential and priorities of improving the competitiveness of the agricultural sector.

Keywords: globalization, competitiveness, agriculture, exports, agricultural products, the competitive advantage, potential.

Постановка проблеми. Глобалізація – процесс зменшення перешкод для економічної, політичної та культурної взаємодії країн і народів, утворення більш гомогенного світового простору. Термін «глобалізація» походить від французького «global», тобто планетарний, всеосяжний та означає всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей [1, с. 126]. Глобалізація стала важливим аспектом функціонування сучасної світової системи, однією з найвпливовіших сил, що визначають подальший розвиток людства. Вона охоплює всі галузі суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку; впливає на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції, технології.

Україна, її економічна система теж знаходиться під впливом глобалізації, міжнародного руху капіталів, робочої сили, діяльності транснаціональних корпорацій. Тому подальші організаційно-управлінські зміни та реформи в існуючій системі господарювання слід здійснювати з огляду на дослідження й осмислення впливу глобалізації на розвиток національної економіки.

Активна економічна глобалізація викликає суперечливе сприйняття її перспектив і наслідків, а це вимагає чіткого усвідомлення та глибокого осмислення суті та механізмів соціально-економічних процесів, які відбуваються у світовому економічному просторі. Дані обставини є важливими для розуміння ролі глобалізаційних факторів у формуванні нової якості управлінської складової національних економічних систем [2, с. 58].

Глобалізація виступає об'єктивним і невідворотним процесом, і Україна вже нині активно до нього залучена. Зокрема, за результатами досліджень при визначенні індексу глобалізації KOF Index of Globalization Україна в рейтингу країн за рівнем економічної глобалізації, що перевищує середнє значення (50 %), у 2012 р. зайняла 61 місце зі 148 країн із показником 67,4%. З урахуванням географічного розташування, політичної позиції та економічної необхідності важливо враховувати цю тенденцію економічного розвитку для того, щоб вчасно створити власну стратегію розвитку і стати повноцінним учасником світового господарства. Переваги економічної глобалізації реалізуються не автоматично і не всі країни в рівній мірі їх відчувають, стійке економічне зростання, у першу чергу, залежить від внутрішніх умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізація як об'єктивна закономірність розвитку людства привертає все більшу увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників. З середини 1960-х рр. XX ст. ціла плеяда науковців застосовує термін «глобальний» [3-7]. Значний внесок у розвиток глобалістики зробили вітчизняні вчені О. Білорус, В. Власов, Б. Губський, Ю. Пахомов, В. Сіденко, А. Чухно, А. Філіпенко та ін. Специфіка глобалізаційних про-

цесів в умовах трансформаційного розвитку української економіки розглядаються в працях В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Кредісова, Д, Лук'яненка, В. Новицького, С. Соколенко та ін.

Процес глобалізації за своїм змістом та структурою є настільки складним та неоднозначним, що навіть серед фахівців, які займаються цією проблемою вже багато років, спостерігаються значні розбіжності в позиціях щодо сутності, етапів розвитку, основних чинників, проявів та шляхів розв'язання суперечностей означеного процесу. У наукових публікаціях на сьогодні відсутнє єдине визначення процесу глобалізації, враховуючи його комплексний, багатогранний характер. Одні автори вважають його процесом зростання взаємозв'язків та взаємозалежностей окремих країн та їх економік, який мав прецеденти і в минулому, інші – стверджують, що глобалізація – це новітній процес, який бере початок в останній чверті XX ст., хоча й є органічно пов'язаним із більш загальним процесом інтернаціоналізації господарського життя (глобалізація означає не лише новий кількісний вимір ступеня інтенсивності взаємних зв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином – нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної організації).

Ніякі специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ані відмінити, ані відкласти дію об'єктивних законів глобалізації розвитку [8, с. 12]. Феномен глобалізації вже виходить за суто економічні межі, в яких її схильні трактувати більшість дослідників цієї теми, і охоплює практично всі основні сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також самі умови існування людства.

За сучасних умов конкурентоспроможною може бути лише та національна економіка, що найефективніше використовує можливості глобалізації. Аграрний сектор, як і інші сфери економіки, знаходиться під впливом глобалізації, міжнародних потоків капіталу та інвестицій, транснаціональних корпорацій [9, с. 27]. Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору в контексті глобалізації залишаються актуальними, що потребує подальшого дослідження.

Метою статті є розробка заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами дослідження стану аграрного сектору економіки України виявлено основні проблеми та негативні тенденції його розвитку [10-12]. Серед них:

- нерівномірність розвитку різних форм господарювання з одночасним послабленням позицій середніх сільськогосподарських товаровиробників внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням сільськогосподарських товаровиробників формально однакових, але не рівних умов господарювання;
- зміни в організаційній структурі агросфери в напрямі її холдингізації, надання преференцій розвитку переважно великотоварним господарствам і витіснення з неї середніх та малих форм господарювання;
- відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;
- низький загальний рівень техніко-технологічного переоснащення сільського господарства;
- наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції;
- втрати продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому;
- відсутність у сільськогосподарських товаровиробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог;
- зростання техногенного навантаження на екосистеми;
- диспропорції в галузевій та продуктовій структурах виробництва, що зумовлює монокультуризацію сільського господарства й демонструє чітку орієнтацію вітчизняного АПК на задоволення зовнішнього, а не внутрішнього попиту;
- надмірна концентрація землекористування, що обмежує доступ до оренди землі малих форм господарювання, ставить під загрозу здійснення державного контролю над певними територіями і через обезземелення селян спричиняє зростання соціальної напруженості в суспільстві;
- нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках внаслідок незавершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів;
- обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, що обумовлена низькою платоспроможністю населення;
- недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;
- непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;
- незавершеність земельної реформи;

- деградація людського капіталу села при зниженні рівня трудової активності й зайнятості сільського населення і посиленні диференціації в доходах різних верств сільських жителів;
- посилення міграції працездатного населення з села;
- занепад села як просторової, природоресурсної й соціальної бази сільськогосподарського виробництва.

Також про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому продовольчому ринку свідчить наступне:

- низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами – загрозливим, з точки зору продовольчої безпеки, можна вважати істотне зниження рентабельності основних видів продукції сільського господарства;
- невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію. Значні порівняльні переваги на ринках країн ЄС Україна має лише в торгівлі жирами, маслами тваринного й рослинного походження та зерновими культурами. Зважаючи на товарну структуру імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС, вітчизняним аграрним підприємствам варто нарощувати експортний потенціал у таких галузях, як виробництво м'яса, насіння соняшника, вирощування фруктів, виробництво фруктових та овочевих консервів;
- невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами (3% м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств володіють міжнародними сертифікатами);
- низька якість продукції внаслідок того, що 60% сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними приватними господарствами населення, які обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами; у виробництві аграрної продукції зайняті переважно особи без належної фахової підготовки, у результаті чого виготовлена в цих господарствах продукція втрачає конкурентні переваги на зовнішньому ринку [13].

Глобалізаційні тенденції починаючи з 90-х років у цілому стали позитивним фактором для економічного зростання аграрного сектора економіки України. А розвиток зовнішньоекономічних відносин, зокрема експортної діяльності, можна також вважати наслідком глобалізації економіки та скороченням бар'єрів для міжнародної торгівлі товарами і послугами.

Зокрема, про позитивний вплив на експорт продукції аграрного сектора свідчить модель впливу динаміки економічної глобалізації України на розвиток експортної діяльності АПК в 1991-2013 рр., яка доводить тісний прямопропорційний зв'язок між приростом експорту і збільшенням рівня економічної глобалізації (рис. 1). Збільшення рівня економічної глобалізації на 1% сприяє збільшенню індексу обсягу експорту продукції АПК на 0,2%.

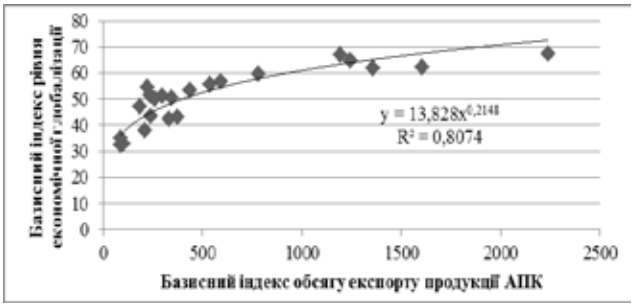


Рис. 1. Вплив рівня економічної глобалізації на динаміку експорту продукції АПК України, 1991-2013 рр.

Україна впевнено збільшує обсяги експорту продукції агросфери та закріплює свої позиції на ринках світу (рис. 2.) [14]. Судячи з графіку, обсяги сільськогосподарського виробництва мають тенденцію зростання завдяки механізму глобалізації. Це дозволяє аграрним підприємствам виробляти продукцію і здійснювати пошук кращих можливостей її реалізації на ринках, які можуть забезпечити вищий рівень прибутків. Часто це поєднується з необхідністю участі в стратегічних альянсах. Глобалізація вимагає високого рівня конкурентоспроможності аграрних формувань та скорочення витрат на технологічні ланцюги постачання з метою зниження рівня трансакційних витрат. Нині підприємства агропромислового комплексу функціонують у динамічному підприємницькому та соціальному середовищі, орієнтованому на потреби та вподобання споживачів. Глобалізаційні чинники змушують суб'єктів аграрного підприємництва постачати на світовий ринок дешеве продовольство найвищих якісних параметрів. Тому посередники здійснюють диверсифікацію джерел сировини і прагнуть закуповувати продукцію у виробників за мінімальних цін [15].

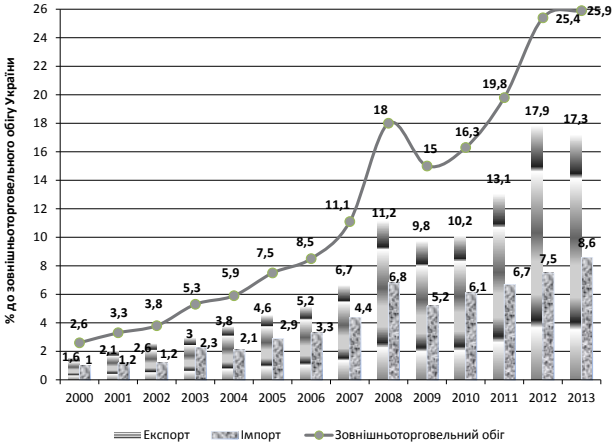


Рис. 2. Зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції України

Сьогодні слід змінювати підходи в управлінні аграрним сектором в умовах глобалізації з протидії потенційно можливим негативним наслідкам цього процесу для українського суспільства до розробки механізмів конкурен-

тоспроможного розвитку галузі в системі світового господарства.

Потрібно не очікувати, а рухатись назустріч глобалізації, стаючи активним її учасником, зокрема й у контексті реальної інтеграції вітчизняного АПК. Подальша трансформація аграрного сектору економіки України має сприяти не тільки його стабілізації та захищеності щодо впливу екзогенних факторів, а й забезпеченню конкурентоспроможного розвитку, який характеризувався б збільшенням рентабельності, обсягів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, підвищенням технологічності та екологічності галузі, відкриттям нових напрямів та форм міжнародного співробітництва, освоєння нетрадиційних ринків збуту продукції тощо.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка) (рис. 3) [16]. Досягнення конкурентних переваг забезпечується в результаті систематичного моніторингу спрямованості впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства. Конкурентні переваги підприємства за джерелами їх виникнення можна поділити на внутрішні й зовнішні. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності суб'єктів економіки (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів.

Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які базуються на спроможності створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їх діяльності. Конкурентні переваги забезпечуються за рахунок значного надлишку базових ресурсів (природних, некваліфікованої й напівкваліфікованої робочої сили та ін.), за рахунок значних інвестицій та інноваційного механізму управління.

Досвід країн з розвиненою ринковою економікою свідчить про неможливість стабільного функціонування конкурентного середовища без активного втручання держави, яка за допомогою різних інструментів регулює всі економічні, політичні та суспільні процеси, що відбуваються на її території. А тому проблема формування умов для конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора є необхідною передумовою ефективного розвитку економіки України в зовнішньому середовищі. Формування конкурентного ринкового середовища залежить від багатьох факторів, при цьому, особливу роль ві-

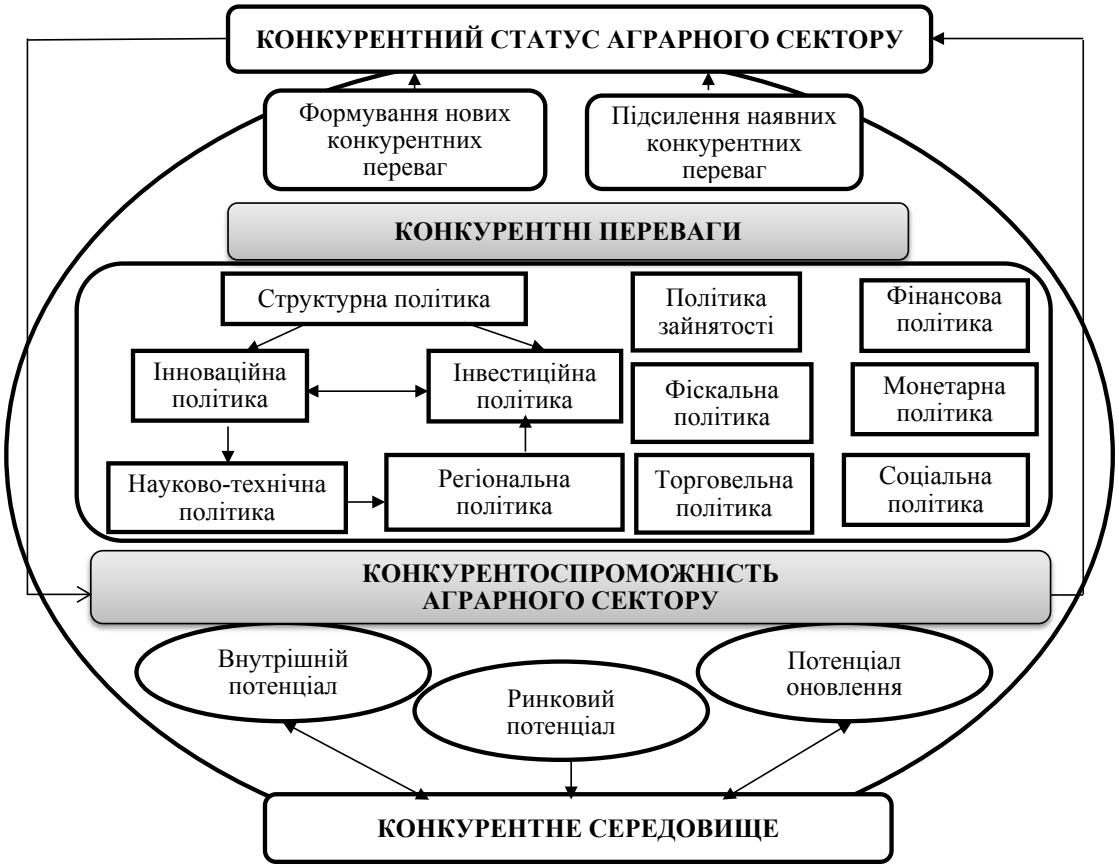


Рис. 3. Інструменти формування конкурентного потенціалу аграрного сектору

діграє активізація інноваційної діяльності, тобто впровадження науково-технічних, соціально-економічних та управлінських нововведень. Означене актуалізується загостренням міжнародної конкурентної боротьби за ринок збуту агропромислової продукції, правилами СОТ та з огляду на євроінтеграційні перспективи.

Також для успішного розвитку АПК країни в умовах глобалізації економіки необхідно проводити державну політику постійного підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора. Збільшення обсягів інвестування стримується недосконалістю чинного законодавства, нестійкою політичною ситуацією в країні та загостренням відносин з Російською Федерацією. Наприклад без впровадження нових енергозберігаючих технологій та використання сучасної техніки неможливо вивести сільське господарство на якісно новий рівень конкурентоспроможності.

Оптимальне регулювання процесів участі в глобалізованому економіці неможливо, якщо всі завдання в цій галузі покладати виключно на державні структури. Така система регулювання буде надзвичайно громіздкою, негнучкою і нездатною приймати завжди кваліфіковані рішення. Процес глобалізації є багаторівневим. Тому важливий розвиток недержавних форм регулювання участі в процесах глобалізації, які повинні спиратися на широку мережу добровільних об'єднань і асоціацій, що мають відповідні зарубіжні представництва і беруть участь у роботі відповідних їх профілю міжнародних неурядових організацій. Саме через недержавні асоціації та об'єднання можливо найбільш раціональне проникнення на міжнародні ринки нових підприємств, особливо малих і середніх за розміром. Ці структури могли б проводити активну політику впровадження у відповідних галузях міжнародних технологічних і ділових стандартів, надавати учасникам дієву інформаційну та правову допомогу, представляти інтереси учасників у разі виникнення спорів у відносинах з відповідними структурами зарубіжних держав.

Виходячи з того, що важливу роль у процесах адаптації національного аграрного сектора до глобалізаційних процесів відіграє ступінь розвитку інфраструктури, повинні отримати пріоритет питання реалізації низки національних програм інфраструктурного розвитку.

Стратегічною метою забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки в довгостроковому періоді є збереження основних природних та виробничих ресурсів, забезпечення сучасних технологічних та інституціональних змін з метою задоволення потреб населення в кінцевому продукту виробництва. Опосередковано це означає посилення уваги до збереження родючості ґрунту, водних ресурсів, рослинного та тваринного генетичного потенціалу, а також застосування інноваційно-екологічних технологій і, нарешті, забезпечення економічної незалежності економічних суб'єктів, конкурентоспроможності тощо. При цьому, активізація процесів глобалізації суспільного виробництва в аграрному секторі економіки України вимагають від держави ефективного входження у світовий економічний простір, базисом якого виступає формування конкурентного ринкового середовища. Конкуренція розкриває потенціал суб'єктів аграрного ринку та виконує важливу функцію постійного рушія розвитку агропромислового виробництва.

Отже, основними заходами щодо забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації є: удосконалення системи управління агропромисловим комплексом; реалізація ефективної інвестиційно-інноваційної політики; формування досконалої інфраструктури аграрного ринку; посилення роботи щодо диверсифікації виробництва на підприємствах; організації сучасної системи оцінки якості сільськогосподарської продукції та продовольства на рівні європейських вимог; активізації процесу гармонізації вітчизняних стандартів з міжнародними та європейськими; запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Висновки. В умовах глобалізації та з урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільною реалізація заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору за такими основними напрямами:

- формування інноваційно-інвестиційного ресурсу розвитку аграрного сектору;
- гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС;
- збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції;
- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;
- посилення кооперативного руху серед виробників сільськогосподарської продукції;
- налагодження співпраці між товаровиробниками та дослідними установами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008 – 263 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 58-65.
3. Moore W. Global Sociology: The World as a Singular System / Wilbert E. Moore // American Journal of Sociology. – 1966. – Vol. LXXI. – № 5. – P. 475-482.
4. McLuhan M. War and Peace in the Global Village / Marshall McLuhan. – N.-Y., 1968. – 192 p. – ISBN: 1-5842-3074-6.
5. Robertson R. Globalization Theory 2000+: Major Problematic / Roland Robertson: [Ed. By G. Ritzer and B. Smart]. – London, 2001. – 219 P. (Handbook of Social Theory).

6. Appadurai A. Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization / Arjun Appadurai. – Minneapolis, 1996. – 224 p. – ISBN: 0-8166-2793-2.
7. Beck U. Was ist Globalisierung? / Ulrich Beck. – Frankfurt, 1998. – 217 p.
8. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г., Гончаренко М.О., Зленко В.А. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
9. Economic growth with equity: which strategy for Ukraine World Bank. Washington, D.C. 2000. 62 p.
10. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геець, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4-14.
11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-р.
12. Зеленська О.О. Агроглобалізація та її можливі наслідки для України / О.О. Зеленська // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 128-131.
13. Напрями посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському продовольчому ринку в умовах розширення зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/02.htm.
14. Юрченко О.Ю. Особливості розвитку АПК України в умовах глобалізації / О.Ю. Юрченко. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 3. – С. 151-153.
15. Бандурін Р.О. Кооперація і інтеграція як механізм вдосконалення міжгалузевих і міжгосподарських економічних стосунків в АПК / Р.О. Бандурін, В.В. Торіков // Вісник Брянської державної сільськогосподарської академії. – 2008. – № 4. – С. 6-10.
16. Sklair L. Competing conceptions of globalization / L. Sklair // J. of world-systems research. – 1999. – Vol. 2. – P. 143-162.
17. Згуровський М.З., Пахомов Ю.М., Філіпенко А.С. та ін. Геоекономічні сценарії розвитку України: моногр. – К.: Академія, 2010. – 328 с.
18. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 456 с.
19. Кирилов Ю.Є. Вплив глобалізації на розвиток аграрного сектора економіки України // Таврійський науковий вісник: науковий журнал. Вип. 62. Частина ІІ. – Херсон: Айлант, 2009. – С. 54-59.
20. Новаторська Н.К. Розвиток переробних підприємств АПК в контексті глобальної економічної кризи / Н.К. Новаторська // Вісник СНАУ. – 2010. – Вип. 5/2. – С. 20-24.
21. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: В 2-х томах. Т. 1: Глобализация и экономическое развитие. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.

УДК: 338.45: 664.1

Кіржецька М.С.
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

FOREIGN EXPERIENCE OF ADAPTATION TO TRANSFORM THE SUGAR INDUSTRY UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються підходи до організації функціонування цукрової галузі в Україні, виходячи із використання кращого зарубіжного досвіду трансформації галузі, що дозволяє забезпечувати належний рівень її економічної безпеки. Виокремлено загрози, що виникли в цукровій галузі України, та узагальнено напрями їх вирішення за аналогією до європейського досвіду.

Ключові слова: цукрова галузь, адаптація досвіду трансформації, зарубіжний досвід, загрози економічній безпеці, напрями вдосконалення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к организации функционирования сахарной отрасли в Украине, исходя из использования лучшего зарубежного опыта трансформации отрасли, что позволяет обеспечивать надлежащий уровень ее экономической безопасности. Выделены угрозы, возникшие в сахарной отрасли Украины, и обобщены направления их решения по аналогии с европейским опытом.

Ключевые слова: сахарная отрасль, адаптация опыта трансформации, зарубежный опыт, угрозы экономической безопасности, направления совершенствования.

ANNOTATION

The article deals with the approaches of interaction of functioning of the sugar industry in Ukraine taking into the best foreign experience of transformation industry of appropriate level of economic security. It was analyzed and identified threats sugar industry Ukraine. In article summarizes trends threats solution similar to the European experience.

Keywords: sugar industry, adaptation experience of transformation, international experience, threat of economic security, areas of improvement.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації зростає вплив світових товарних ринків на розвиток національних економік і окремих галузей національного господарства. Цукрова галузь України у радянський період була однією Із найрозвинутіших галузей харчової промисловості. Існуючий стан галузі є наслідком тривалого управління за адміністративно-командною системою господарювання у радянський період та неефективного державного менеджменту у пострадянському періоді. Директивне планування заклало невірні підходи до організації виробництва, оскільки використовувало необмежені можливості для мобілізації усіх видів ресурсів з метою забезпечення високих темпів виробництва, незважаючи на показники його ефективності. Такий підхід до організації виробничого процесу у підсумку призвів до матеріальних й соціальних збитків, та, основне, низька вартість ресурсів не стимулювала до модернізації виробництва та впровадження інновацій. Невизначеність держави стосовно подальшого розвитку цукрової галузі у перехідному періоді призвела до втрати існуючих ринків збуту (так, на початку 90-х Україна відмовилася від поставок цукру на російський ринок), поступового зменшення кількості цукрових заводів, та відтоку спеціалістів, що обмежило можливості зростання продуктивності праці та структурної модернізації галузі. Тобто, усі ці чинники радянського та пострадянського періоду не дозволили зберегти, підтримати та розвинути існуючий потенціал цукрової галузі України.

Саме тому, сьогодні, в Україні існує необхідність розробки власної унікальної програми трансформації цукрової галузі, яка могла б забезпечити її економічну безпеку. У цій ситуації особливо важливим є аналіз накопиченого зарубіжного досвіду, в ході якого необхідно виявити найбільш значущі досягнення в сфері реформування цукрової галузі та застосувати їх для створення власної ефективної моделі забезпечення та зміцнення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми відродження цукрової галузі України висвітлені у наукових працях Борщевського П.П. [1], Бородін О.М. [2], Духновської Л.М. [3],Зайця О.С. [4], Іманса Є.В. [5], Коваленка Ю.С. [6], Коденської М.Ю. [7], Пиркіна В.І. [8], Шпичака О.М. [9]. Проте, і надалі залишається недослідженою проблема пошуку шляхів трансформації цукрової галузі через забезпечення її економічної безпеки.

Постановка проблеми. Дослідження зарубіжного досвіду трансформації цукрової галузі в контексті забезпечення належного рівня економічної безпеки, як аналогу для змін цукрової галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшими виробниками цукру у світі є Індія, Китай, Бразилія, ЄС та США. Частка їх виробництва у загальносвітовому виробництві

цукру сягає 60%. Основними виробниками цукру із цукрових буряків є ЄС на який припадає 55% виробництва та США – 17% загальносвітового виробництва бурякового цукру [10].

В Європейському союзі лідерами за виробництвом цукру є Франція, Німеччина та Польща і саме їх досвід у реформуванні галузі буде визначатися як той, який можна перейняти в Україні. Реформування цукрової галузі розглядалося і вирішувалося країнами ЄС у різний спосіб. Проте, основою стратегії, яку ми можемо визначати, як таку, що спрямована на забезпечення економічної безпеки цукрової галузі було, реформування за напрямами модернізації, диверсифікації виробництва та його структурно-інноваційної трансформації. Підґрунтям для формування стратегії реформування галузі стало укріплення європейської інтеграції, формування системи державного регулювання і ефективної організації планування виробництва цукру в залежності від економічних, соціальних чи політичних завдань.

Реформування цукрової галузі у країнах ЄС: Франції та Західній Німеччині розпочалося у 1968 році, у Східній Німеччині у 1991 році, а в Польщі у 1994 році, коли вона одержала статус асоційованого члена Європейського Союзу. Підвалини, для реформування галузі були закладені у загальних правилах організації ринку цукру, який, як і всі інші сільськогосподарські ринки ЄС, регулюється загальною сільськогосподарською політикою Європейського співтовариства, та визначається ст. 39 Римського Договору 1957 року (Договір про заснування ЄС), та ст. 33. Амстердамського договору 1997року.

Реструктуризація цукрової галузі у ЄС по різному вплинула на кожну із країн, які нами вибрані для аналізу. Франція, серед трьох досліджуваних країн, у її теперішніх кордонах перебувала у ЄС від самого початку та реструктуризацію цукрової галузі проводила із 1968 року. Саме у цій країні ми спостерігаємо найбільшу концентрацію виробників цукру та одне з найефективніших його виробництв. Виграш цукрової галузі Франції полягав у тому, що країна найдовше була захищена протекціоністськими бар'єрами від зовнішньої конкуренції та одержала вільний, безмитний доступ до ринків партнерів по ЄС. Сприятливі кліматичні умови, високі внутрішні ціни на цукор та можливість скеровувати прибутки у розвиток виробництва, дозволили інтенсивно розвивати галузь. Основними напрямами реструктуризації цукрової галузі у Франції та Німеччині було:

1) оптимізація кількості цукрових заводів та їх працівників;

2) модернізація галузі: через підвищення техніко-технологічного та організаційного рівня виробництва,

3) державна політика стосовно зростання якості сировини

Усі ці чинники сприяли зростанню обсягів виробленого з буряку цукру

Польща розпочала реструктуризацію цукрової галузі у 1994 році. Вона, як і Україна, є постсоціалістичною державою, та мала приблизно однакові вихідні позиції із нашою країною на початку трансформаційних перетворень, достатньо схожу структуру економіки, подібне геополітичне положення і поляризовану політичну систему. В той же час, досягнення цієї країни в перебудові економіки на ринкові засади є суттєвими. Досить показовим у цьому контексті є зміна ключових показників функціонування цукрової галузі Польщі у 2001 та 2012 роках (табл. 1).

Трансформація цукрової галузі Польщі проходила по сценарію Європейського Союзу, та передбачала модернізацію перспективних заводів та закриття – збиткових. Так, протягом 2001-2012 років кількість цукрових заводів скоротилась із 56 до 18 або на 68%, а чисельність працівників зменшилась на 78%. В той же час, модернізація виробництва дозволила підвищити продуктивність праці на 344%, збільшити термін виробничої кампанії на 39%, та вихід цукру на 49,2%, скоротити витрати цукру при доставці на 20%. Та зберегти існуючий обсяг

Таблиця 1

Основні економічні показники функціонування цукрової галузі Польщі у 2001 та 2012 рр.

№	Показники	Роки		Відносне відхилення, %
		2001	2012	
1.	Кількість цукрових заводів, шт	56	18	-67,86
2.	Середня потужність цукрового заводу, тис. т/добу	34,74	106,14	+205,53
3.	Чисельність працівників галузі, осіб	21948	4857	-77,87
3а	Середня кількість працюючих на 1 заводі	392	270	-31%
4.	Площі посівів буряків,га	297131	197000	-33,70
5.	Вироблено цукру з буряка цукрових буряків, тис. т	1945,5	1910,6	-1,79
6.	Вихід цукру т/га	6,50	9,7	+49,23
7.	Вміст цукру в буряку при доставці,%	14,97	17,98	+20,11
8.	Продуктивність робочої сили, т цукру/працівника	88,64	393,36	+343,77
9.	Середня довжина кампанії, днів	74	103	+39,19

Розраховано автором за [11]

виробництва цукру, при скороченні площ посівних буряків на 34%.

Реформування цукрової галузі ЄС базувалось на завданнях загальноєвропейської сільськогосподарської політики. Основою для формування загальноєвропейського ринку цукру стало наднаціональне регулювання та формування наднаціональних інститутів, для захисту спільних інтересів країн-членів ЄС. Формування наднаціонального режиму регулювання ринку цукру дозволило:

• здійснити правову дерегуляцію та сформувати єдиний європейський ринку цукру;

• створити нові інститути та провести децентралізацію управлінських відносин у цукровій галузі;

• проводити єдину ринкову політику цукрового протекціонізму, яка здійснювалась у формі державної підтримки виробників галузі та їх захисту від дешевої імпортної продукції.

Державна підтримка для виробників цукру в ЄС сприяла різкому збільшенню його виробництва та експорту. Вона здійснюється за напрямами: 1) *підтримки дохідності виробників цукру* через диференційовану цінову політику, яка передбачає механізм формування внутрішньої ціни на високому рівні. Механізм високих внутрішніх цін був реалізований через визначення середньої ціни на цукор. Відхилення ринкової ціни від середньої у сторону зменшення більш ніж на 10% запускає механізм автоматичного викупу цукру з метою захисту виробників та підтримки їх дохідності; 2) *підтримки обсягів виробництва* через формування системи викупу продукції за гарантованими цінами та системою квот на виробництво, для обмеження збуту за гарантованою ціною; 3) *захисту виробників від дешевої імпортної продукції* через тарифні та нетарифні методи регулювання експортно-імпортних операцій.

Отже, можемо стверджувати, що для забезпечення економічної безпеки цукрової галузі в ЄС реалізовувалась політика промислового та торгівельного протекціонізму. Порівнюючи управління цукровою галуззю за принципами протекціонізму при планово-командній економіці у СРСР та ринковій у ЄС можемо виділити його основні відмінності:

1) механізм тагетування мінімальної ціни при ринковому управлінні не поширюється на сільськогосподарську продукцію (цукрові буряки), а лише на кінцеву продукцію виробництва – білий цукор;

2) гарантування мінімальної ціни обмежується квотами на виробництво та лише виробництво цукру в межах квоти компенсується із фондів Європейської Комісії;

3) принцип «спільної відповідальності» найбільш повно знайшов своє застосування саме у виробництві цукру, оскільки виробники цукру несуть спільну відповідальність за оплату податків, які в подальшому формують Європейські структурні фонди, що дозволяє формувати цукрові квоти;

4) гарантований доступ на ринок ЄС для країн АКТ (Держави Африки, басейнів Карибського моря і Тихого океану).

Порівняємо зміни, які відбулися у цукровій галузі України протягом 2001-2012 рр. (табл. 2) та зіставимо результати роботи цукрової галузі України у 2012 році із аналогічними показниками роботи цукровиків Франції, Німеччини та Польщі (табл. 3).

Отже, Україна використовує для реформування цукрової галузі європейський сценарій, який передбачає оптимізацію кількості цукрових заводів та працівників у відповідності до ринкових потреб країни. Проводить поступову модернізацію галузі, про що свідчить зростання середньої потужності переробки цукрового заводу на 38 %, зростання виходу 1 т цукру з га на 116%, продуктивності праці на 265,39%, середньої довжини переробки цукрових буряків на 43%.

Аналіз зіставлення показників роботи цукрової галузі України із аналогічними показниками країн ЄС: Польщі, Німеччини і Франції свідчить про:

Таблиця 2

Основні економічні показники функціонування цукрової галузі України у 2001 та 2012 рр.

№	Показники	Роки		Відносне відхилення, %
		2001	2012	
1.	Кількість цукрових заводів, шт	126	38	-69,84
2.	Середня потужність цукрового заводу, тис. т/добу	52,8	73,06	+38,37
3.	Чисельність працівників галузі, осіб	40397	15000	-62,87
3а	Середня кількість працюючих на 1 заводі	320	394	+23
4.	Площі посівів буряків,га	757700	466400	-38,45
5.	Вироблено цукру з буряка цукрових буряків, тис. т	1640,9	2226,38	+35,68
6.	Вихід цукру т/га	2,32	5,0	+115,52
7.	Продуктивність робочої сили, т цукру/працівника	40,62	148,42	+265,39
8.	Середня довжина кампанії, днів	56,5	80,68	+42,80

Розраховано автором за [12]

Таблиця 3

Зіставлення показників роботи цукрової галузі України, Польщі, Німеччини і Франції у 2012 році

№ п/п	Показники	Країна				Відносне відхиляння показника України до показника, %		
		Україна	Польща	Німеччина	Франція	Польщі	Німеччини	Франції
1.	Кількість цукрових заводів, шт	38	18	20	25	-52,63	-47,37	-34,21
2.	Середня потужність цукрового заводу, тис. т/добу	73,06	106,14	239	191	-31,17	-31,17	-69,43
3.	Чисельність працівників галузі, осіб	15000	4857	4967	6733	+208,83	+208,83	+201,99
4.	Середня кількість працюючих на 1 заводі	394	270	248	270	+31,47	+37,06	+31,47
5.	Площі посівів буряків, тис. га	466,4	197,0	398,00	362,00	+136,75	+17,19	+28,84
6.	Вироблено цукру з буряка цукрових буряків, тис. т	2226,4	1910,6	4774,9	4774,9	+16,53	-53,37	-53,37
7.	Вихід цукру т/га	5,0	9,7	10,70	13,2	-48,45	-53,27	-62,12
8.	Продуктивність робочої сили, т цукру/працівника	148,42	393,36	961	709,17	-62,27	-84,56	-79,07
9	Середня довжина кампанії, днів	80,7	103	144	112	-21,67	-43,97	-27,96
10	Ціна з 1 т цукру, дол. США	830	566	566	566	+47	+47	+47

Побудовано автором

• низьку конкурентоспроможність продукції. Дана проблема є наслідком низької продуктивності праці: відхилення даного показника від показника Польщі становить 62%, а від показників Німеччини і Франції 85% та 79% відповідно. Причиною низької конкурентоспроможності є те, що лише 8% обладнання працює в автоматичному режимі, більше половини всіх операцій виконуються вручну, існує високий моральний і фізичний знос основних засобів, що приводить відповідно до використання застарілих технологій і зниження якості продукції, що випускається, а також до того, що виробнича кампанія по переробці цукрових буряків, в середньому на 30% є коротшою, порівняно із країнами ЄС.

• слабка сировинна база: площі посіві цукрових буряків в Україні у 2,3 рази перевищують площі посівів Польщі, на 18% площі посівів Німеччини та на 29% площі посівів буряків Франції, проте, вихід цукру в Україні лише 5 т/га, в той час як у Польщі і Німеччині даний показник становить 9,7% та 10,7% відсотка відповідно, а в Франції – 13,2%;

• висока питома вага витрат на оплату праці в собівартості продукції. Чисельність працівників цукрової галузі у 3 рази перевищує кількість працівників цієї галузі у кранах ЄС. Враховуючи низький рівень механізації та автоматизації виробництва і переважання ручних операцій, підприємства змушені залучати велику кількість некваліфікованих робітників, що призводить до постійного зростання витрат на утримання персоналу, а також низької якості кінцевого продукту за рахунок великого впливу людського фактора, що в кінцевому підсумку позначається на зростанні собівартості і споживчих властивостях продукції;

• виробництво продукції з низькою доданою вартістю, орієнтованою на масового споживача. Як показує статистика, більшість підприємства цукрової галузі України працює в нижньому ціновому сегменті. Випуск дешевого небрендованого продукту, призводить до низьких показників рентабельності, а отже, низької інвестиційної привабливості галузі. В той же час, цукор, який може торгуватися на світових біржах в Україні є на 47% дорожчим від європейського та й виробляє його Україна на 50% менше ніж, Франція або Німеччина.

Загрози, що виникли в цукровій галузі України вирішувались Європейським Союзом у наступний спосіб:

1) підвищення конкурентоспроможності продукції здійснювалось через: модернізацію цукрових заводів та створення вертикально інтегрованих холдингів; перерозподіл концентрації виробничих потужностей; цільове інвестування у підвищенні технологічної ефективності переробки цукрових буряків; виведення з ринку неефективних виробництв та виплати грошових компенсацій власникам та працівникам неконкурентоспроможних цукрових заводів;

2) введення сучасних концепцій менеджменту, та маркетингу витрат, які дозволили: сформувати ефективне виробництво, підвищити якість цукру; сформувати маркетингову товарну політику; провести трансформацію виробничого процесу із використанням логістичних підходів;

3) покращення сировинної бази шляхом запровадження грантової підтримки сільськогосподарських виробників, яка передбачала: реструктуризацію фермерських господарств та збільшення кількості виробників цукрових буряків; реорганізацію транспортування, зберігання, очищення та завантаження цукрових буряків з метою зниження втрат цукру на підготовчій до виробництва стадії; покращення управління фермерськими господарствами та спрямування інвестицій у підвищення врожайності цукрових буряків.

4) фінансування розвитку конкурентоспроможного та економічно вигідного виробництва цукру через державні фонди ЄС. Розмір прямої підтримки виробникам цукру у Німеччині у 2009 році становив – 278 млн євро, Франції – 270 млн євро, Польщі – 159 млн євро. Розмір допомоги при припиненні неефективного виробництва у 2009/10 році становив – 520 євро за тону виробничих потужностей заводу [14].

Аналіз досвіду країн Європейського Союзу є доказом можливості забезпечення економічної безпеки цукрової галузі через розширення та модернізацію виробничої інфраструктури за участі приватного капіталу в умовах стабільних рамкових умов та зміцнення транскордонної співпраці в контексті інтеграції на європейських та пострадянських теренах. Основними напрямками щодо її вдосконалення в Україні мають бути:

- модернізація механізму державних інтервенцій та реалізації інших механізмів захисту ринку цукру від цінових коливань, включаючи біржові та ринкові;
- скорочення витрат по всьому логістичному ланцюжку;
- підвищення фінансової стійкості виробників цукру;
- активізація інноваційної активності цукрової галузі;
- розвиток інфраструктури та логістики цукрового ринку.

Висновок. Державна політика, що реалізовується в ЄС у цукровій галузі, обмежує можливості вільної торгівлі, формується на принципах політики протекціонізму та раціонального використання природних ресурсів й робить галузь привабливою для інвестицій. Проведений аналіз показує, що Уряду України необхідно змінювати підходи до управління цукровою галуззю, оскільки результатом політики мінімального втручання є неналежний рівень її економічної безпеки. Подальше функціонування цукрової галузі України можливе через реалізацію одного з двох сценаріїв: сценарію лібералізації ринку цукру або політики протекціонізму, за допомогою механізму адресної підтримки вітчизняних цукроварів через субсидування доходів і підтримання загального рівня цін в умовах їх різкого коливання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщевський П. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П. Борщевський, М. Сичевський, В. Троян. // Економіка України. – 2003. – №1. – С. 86–87.
2. Аграрний сектор України на шляху до Євроінтеграції / [М.Г. Бетлій, О.М. Бородіна, С.В. Бородін та ін.]. За ред.: О.М. Бородіна – Ужгород: Ін-т економіки та прогнозування Нац.акад.наук України, 2006. – 495 с. – (ІВА).
3. Духновська Л.М. Світовий та вітчизняний досвід державного регулювання виробництва та реалізації цукру [Електронний ресурс] / Л.М. Духновська – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9266/1/4.pdf
4. Заец А.С. Зарубежный и отечественный опыт регулирования рынка сахара / А.С. Заец. – Киев, 1998. – 264 с.
5. Імас Є.В. Теоретико-методологічні основи сучасних досліджень розвитку цукробурякового комплексу в Україні / Є.В. Імас. // Економіка АПК. – 2007. – №10. – С. 11-16.
6. Коваленко Ю.С. Аграрний ринок України: організація та управління / Ю.С. Коваленко. – Київ: ІАЕ УААН, 1998. – 108 с.
7. Коденська М.Ю. Інвестиційні пріоритети в аграрно-промисловому виробництві / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 49-53.
8. Пиркін В.І. Перспективи ефективного розвитку галузі буряківництва в Україні / В.І. Пиркін // Цукрові буряки. – 2008. – № 3-4. – С. 9–11.
9. Шпичака О.М. Сільське господарство України на початку та в кінці ХХ століття [Текст] : монография / О.М. Шпичак. – К. : Ін-т аграр. економіки УААН, 2000. – 74 с.
10. Гунько Н.О. Світовий ринок цукру [Електронний ресурс] / Н.О. Гунько – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1545/1/WORLD%20SUGAR%20MARKET.pdf
11. Офіційна сторінка Статистичної організації Європейської Комісії. [Режим доступу]: http://www.eurosugar.org/pdf/sugarstats_ 2012.
12. Ярчук М.М. Доповідь Голови правління НАЦУ «Укрцукор» Ярчука М.М. / М.М. Ярчук //Матеріали міжнар. наук.-техн. конф. цукровиків України [«Цукробурякове виробництво в умовах реформування національної економіки»], (м. Київ, 27–28 берез. 2012 р.). – К. : Цукор України, 2012. – С. 24-58.
13. Council Regulation (EC) No 320/2006 of 20 February 2006 establishing a temporary scheme for the restructuring of the sugarindustry in the Community and amending Regulation (EC) No 1290/2005 on the financing of the common agricultural policy (2006) [Electronic Resources]: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:058:0042:0050:EN:PDF

УДК 330.34

Кожухова Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

STRATEGIES OF FUNDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концепції стратегічного підходу до фінансування сталого розвитку; досліджено категорії мобілізації фінансових ресурсів для фінансування сталого розвитку; визначено функції міжнародного та національного фінансування сталого розвитку, заходи для ефективного використання міжнародних та національних фінансових ресурсів у забезпеченні сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, фінансові потреби, фінансування, фінансові ресурси, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концепции стратегического подхода к финансированию устойчивого развития; исследованы категории мобилизации финансовых ресурсов для финансирования устойчивого развития; определены функции международного и национального финансирования устойчивого развития, мероприятия для эффективного использования международных и национальных финансовых ресурсов в обеспечении устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, финансовые потребности, финансирование, финансовые ресурсы, инвестиции.

ANNOTATION

The article deals with concepts of the strategic approach to financing sustainable development; categories of mobilizing financial resources for financing sustainable development have been analized; functions of international and national financing of sustainable development have been defined, as well as measures for effective use of national and international financial resources for securing the sustainable development.

Keywords: sustainable development, financing needs, financing, financial resources, investments.

Постановка проблеми. За останні роки глобальні проблеми у сфері забезпечення сталого розвитку посилилися під впливом таких тенденцій, як зміна демографічних профілів, зміна економічної і соціальної динаміки, технологічні досягнення і тенденції до погіршення природного середовища.

У 2014 році Генеральна Асамблея схвалила підсумковий документ конференції Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку: для стимулювання сталого розвитку в загальносвітових масштабах міжнародному співтовариству необхідно докласти значних зусиль – розробити варіанти стратегії фінансування сталого розвитку, що сприятиме мобілізації та ефективному використанню ресурсів для досягнення в області сталого розвитку.

Потреби у фінансуванні сталого розвитку є дуже великими. Але нинішні моделі фінансування та інвестицій не зможуть забезпечити сталий розвиток. Очікувані прибутки від інвестицій, пов'язаних зі сталим розвитком, часто бувають не такими привабливими, як інші можливості, особливо в короткостроковій перспективі. У той же час існує багато різноспрямованих вимог щодо державних ресурсів, і урядам не вдається мобілізувати належне державне фінансування для здійснення необхідних інвестицій, від яких утримуються інвестори, що прагнуть прибутку. Необхідно більш ретельне узгодження приватних стимулів з державними цілями і створення політичної основи, що стимулюватиме націлені на отримання прибутку інвестиції у цих галузях, одночасно з мобілізацією державних ресурсів для обов'язкової діяльності у сфері сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція сталого розвитку та її принципи, проблеми входження концепції сталого розвитку у світову політику та науку завжди перебували в центрі уваги вчених-економістів. Значний внесок у вивчення окремих теоретичних аспектів процесів сталого розвитку і розробку практичних рекомендацій зробили такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як Є. Буравльов [1], В. Власюк [2], А. Єфремов, Н. Іскаков [3], Г. Кларк, С. Копасова [4], Л. Корнійчук, О. Осауленко, С. Рябкова [5], В. Савчук, В. Семиноженко, І. Сізова [6], А. Шакиров [7], Й. Шумпетер, А. Чешин [4]. Але, враховуючи постійні глобалізаційні зміни, необхідне подальше дослідження проблем забезпечення сталого розвитку, а саме стратегічних підходів до його фінансування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стратегічного підходу до фінансування сталого розвитку, розробленого Міжурядовим комітетом експертів з фінансування сталого розвитку, визначення функцій міжнародного та національного фінансування сталого розвитку, заходів для ефективного використання фінансових ресурсів у забезпеченні сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «сталий розвиток» походить від англійського терміну «sustainable development», що означає сталий, стабільний розвиток. Уперше цей термін з'явився в документах Організації Об'єднаних Націй в середині 80-х років XX ст. У багатьох країнах світу прийняті закони, зорієнтовані на сталий розвиток. Сталий розвиток –

процес змін, в якому експлуатація природних ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвитку особистості та інституційні зміни погоджені одне з одним і посилюють теперішній і майбутній потенціал для задоволення людських потреб і прагнень.

Дослідження економічної літератури свідчить про наявність дискусійного питання щодо цього поняття. Це пояснюється складністю самого поняття, що включає економічну, соціальну та екологічну складові. Сенс стратегії сталого розвитку зводиться до визначення передумов і умов тривалого і благополучного існування людства. За словами Н. Іскакова, «сталий розвиток – це не просто комплекс економічних, екологічних та соціальних умов, що забезпечують життєдіяльність суспільства. Це, швидше, комплекс ідей, що складають основу розуміння нового світоустрою та устрою суспільства» [3, с. 23]. Великого поширення набуло визначення сталого розвитку в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку у 1987 році, під яким розуміється такий розвиток, що «задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [8].

Зростання нерівності в доходах між країнами й усередині багатьох країн, моделі нестійкого споживання і виробництва привели до величезних економічних і соціальних втрат. Потреби фінансування зусиль з викорінення бідності та сталого розвитку залишаються значними. Вони включають і національні потреби у фінансуванні інвестицій на цілі сталого розвитку, таких як інфраструктура, розвиток сільських районів, адаптація до зміни клімату. Масштаби деяких світових потреб представлені у таблиці 1.

У той же час глобальні державні та приватні накопичення складають 22 трлн дол. США на рік. Досягнення сталого розвитку вимагає глобальних дій. Для забезпечення структурних зрушень у світовій економіці, досягнення рівноваги між суспільством і природою оптимальних темпів економічного зростання, вирішення демографічних проблем, проблем зайнятості, рівня

Таблиця 1

Масштаби світових фінансових потреб

Потреби	Величина
Витрати на глобальну систему соціального захисту в цілях викорінення крайньої бідності у всіх країнах	66 млрд дол. США на рік
Інвестиційні потреби у сфері інфраструктури (водопостачання, сільське господарство, телекомунікації й зв'язок, енергетика, транспорт, будівництво та лісове господарство)	5-7 трлн дол. США по всьому світу
Потреби в кредитах для малих і середніх підприємств	2,5 трлн дол. США у країнах, що розвиваються; 3,5 трлн дол. США по всьому світу

Джерело: розроблено автором за даними [9]

і якості життя, збереження стабільності соціальних та культурних систем, життєздатності екосистеми потрібні великомасштабні інвестиції.

Для цього необхідний злагоджений підхід, політичні заходи, за якими національні стратегії фінансування будуть невід'ємною частиною національних стратегій сталого розвитку. Хоча політичні заходи будуть розроблятися і здійснюватися на національному рівні, для досягнення сталого розвитку буде потрібна міжнародна підтримка і співпраця. Узгоджені зусилля, що залучають всіх суб'єктів і мобілізують всі ресурси комплексно, одночасно з максимальним збільшенням віддачі від них дозволять здійснювати інвестиції, необхідні для досягнення цілей сталого розвитку для всіх.

До основних категорій мобілізації фінансових ресурсів для фінансування сталого розвитку необхідно віднести: внутрішні державні і внутрішні приватні, міжнародні державні і міжнародні приватні, а також змішані (внутрішні та зовнішні (міжнародні)). Джерела фінансування сталого розвитку представлені на рисунку 1.

Міжурядовий комітет експертів з фінансування сталого розвитку визначив концепції стратегічного підходу щодо фінансування сталого розвитку (табл. 2).

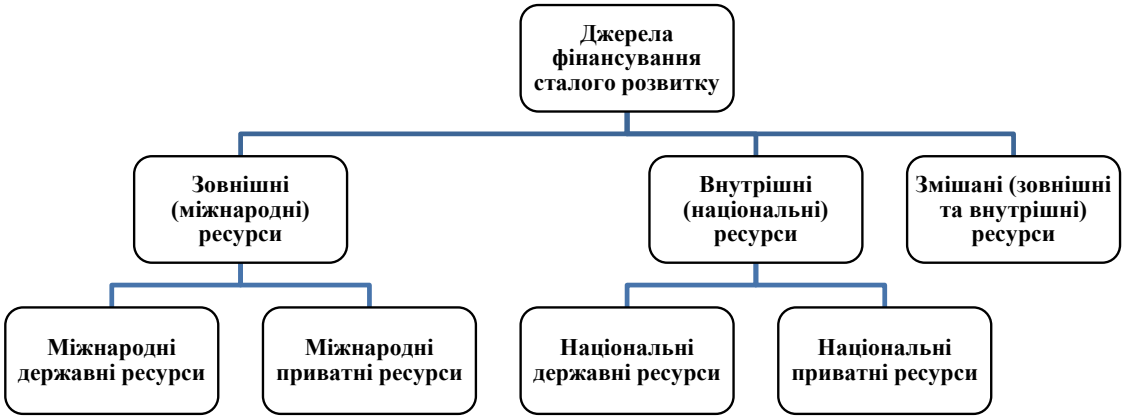


Рис. 1. Джерела фінансування сталого розвитку

Джерело: розроблено автором за даними [9]

Таблиця 2

Концепції стратегії фінансування сталого розвитку

Концепції	Зміст
1. Забезпечення відповідальності та керівництва країни у здійсненні національних стратегій сталого розвитку поряд із створенням сприятливих міжнародних умов	Кожна країна відповідає за свій власний розвиток. Стратегії сталого розвитку здійснюються на національному рівні. Однак національні зусилля повинні доповнюватися міжнародної державною підтримкою та сприятливою міжнародною обстановкою.
2. Прийняття ефективної урядової політики в якості стрижня стратегії фінансування сталого розвитку	Все фінансування здійснюється в контексті національного і міжнародного політичного клімату, в якому встановлюються правила, положення і стимули для всіх суб'єктів. Таким чином, ефективні інститути і політичні курси і благе управління відіграють головну роль у забезпеченні ефективного використання ресурсів і вивільнення додаткових коштів для цілей сталого розвитку.
3. Використання всіх потоків цілісним чином	Для задоволення потреб у фінансуванні сталого розвитку потрібна оптимізація вкладу всіх потоків, включаючи державні, приватні, внутрішні та міжнародні. Кожен вид фінансування має свої особливості і свої сильні сторони, виходячи з різних мандатів і стимулів. Вкрай важливо забезпечити максимальний синергізм зусиль, використати фактори взаємодоповнюваності і домагатися взаємодії усіх джерел фінансування.
4. Стиковка фінансових потоків з відповідними потребами і видами використання	Різні потреби сталого розвитку та проектні характеристики вимагають різних видів державного, приватного та змішаного фінансування. Хоча приватне фінансування буде дуже важливим, виключно приватне фінансування – це зовсім інша справа. Довгострокові інвестиції на цілі сталого розвитку повинні покриватися за рахунок довгострокових коштів.
5. Максимізація впливу міжнародних державних фінансів	Використання фінансових інструментів та їх пільговий характер повинні відповідати рівню розвитку кожної країни, конкретним умовам, можливостям, а також характеру проекту.
6. Всебічний облік критеріїв сталого розвитку в національних стратегіях фінансування	Фінансування повинно підтримувати економічні, соціальні та екологічні компоненти сталого розвитку. Це вимагає політичних заходів і стимулів для включення сталого розвитку в стратегії фінансування та підходи до їх реалізації. Критерії сталого розвитку повинні включатися в державні і приватні інвестиційні рішення, згідно з обставинами.
7. Використання синергізму в економічних, екологічних і соціальних компонентах сталого розвитку	Різні цілі сталого розвитку нерідко частково збігаються. Фінансування повинно плануватися так, щоб використовувати синергізм і підтримувати узгодженість політики в галузі сталого розвитку одночасно з урахуванням потенційних компромісів. Таким чином, інструменти фінансування можуть використовуватися для одночасного досягнення кількох політичних цілей. Це найкраще координувати в контексті національних стратегій сталого розвитку.
8. Прийняття багатостороннього, орієнтованого на людину і всеохоплюючого підходу для досягнення відчутних результатів на місцях	Консультації з усіма зацікавленими сторонами, включаючи громадянське суспільство і приватний сектор, дозволять урядам і директивним органам краще зрозуміти різні потреби людей при формулюванні і здійсненні політики в галузі сталого розвитку на всіх рівнях.
9. Забезпечення прозорості та підзвітності фінансування на національному, регіональному та міжнародному рівнях	Прозорість і підзвітність повинні лежати в основі всього фінансування для забезпечення легітимності і ефективності. Урядові постачальники допомоги і країни-партнери повинні прагнути до більш узгодженої та злагодженої взаємної підзвітності поряд з поліпшеним збором даних і посиленим моніторингом за умови забезпечення національної відповідальності. Треба більш уважно стежити за приватними фінансовими потоками і робити їх більш транспарентними.

Джерело: розроблено автором за даними [9]

Кожна категорія мобілізації фінансових ресурсів для фінансування сталого розвитку виконує свої функції за умови здійснення заходів щодо їх ефективного використання (табл. 3). У кожній категорії фінансування процес прийняття рішень децентралізований між окремими установами і суб'єктами. Рішення про фінансування у внутрішньому і міжнародному приватному секторах за своєю природою розосереджені між численними суб'єктами, та надання міжнародних державних ресурсів також є дуже фрагментованим, незважаючи на спроби координації. Взаємозалежні стратегії фінансування, засновані на принципі національної відповідальності, є, таким чином, вкрай необхідними для сприяння координації різних джерел фінансування.

Зважаючи на наскрізні компоненти стратегій фінансування, необхідно забезпечити скоординоване прийняття національних рішень. Урядам слід також ефективно обмінюватися інформацією про їх стратегічні рамки.

Висновки. У забезпеченні стійкого зростання міжнародне та національне фінансування відіграє вирішальну роль. Запропонований Міжурядовим комітетом експертів з фінансування

Таблиця 3

Категорії мобілізації фінансових ресурсів для фінансування сталого розвитку та заходи для їх ефективного використання

Ресурси	Функції	Заходи
Міжнародні фінансові ресурси		
державні	- викорінення бідності та розвиток; - фінансування надання регіональних та глобальних суспільних благ; - підтримка макроекономічної стабільності в контексті більш широкої глобальної сприятливої обстановки	- виконання існуючих зобов'язань; - використання усіх джерел та інструментів міжнародного державного фінансування; - ефективне і дієве використання міжнародних державних ресурсів
приватні	- спрямування коштів на цілі довгострокових інвестицій у сталий розвиток (прямі іноземні інвестиції, портфельні потоки та трансграничні банківські позики)	- управління нестійкістю ризиків, пов'язаних з короткостроковими потоками капіталу; - спрощення потоку грошових переказів і приватної допомоги в цілях розвитку
Національні фінансові ресурси		
державні	- зміцнення справедливості, в т. ч. за допомогою скорочення масштабів бідності; - надання суспільних товарів і послуг, яких ринки будуть уникати, і ухвалення політики з метою змінити стимули для приватних суб'єктів; - регулювання макроекономічної стабільності	- стимулювання податкової реформи, податкової дисципліни та поглиблення міжнародного співробітництва; - забезпечення благого фінансового керівництва та управління державними фінансами; - компенсація зовнішніх екологічних витрат і всебічний облік екологічної стійкості; - боротьба з несправедливістю та імператив соціального захисту; - ефективне управління державним боргом; - вивчення потенційного внеску національних банків розвитку
приватні	- спрямування коштів на цілі інвестицій у виробництво	- забезпечення доступу до фінансових послуг для домогосподарств і мікропідприємств; - стимулювання надання позик малим і середнім підприємствам; - розвиток фінансових ринків в інтересах довгострокових інвестицій
Змішані фінансові ресурси		
міжнародні та національні	- використання офіційних коштів поряд з приватним капіталом, ділячись ризиками та прибутком; - досягнення цілей в областях, що викликають занепокоєння у населення	- стратегічна оцінка використання змішаного фінансування та інноваційних партнерських зв'язків; - вивчення потенційного внеску установ з фінансування розвитку

Джерело: розроблено автором за даними [9]

сталого розвитку стратегічний підхід дозволить забезпечити сталий розвиток. Необхідно, щоб адекватне міжнародне фінансування було доступним, особливо для країн, що розвиваються і найменш розвинених країн. Використання внутрішніх джерел фінансування має бути по можливості максимальним, але, враховуючи розміри необхідних інвестицій, необхідно залучення міжнародних фінансових засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буравльов Є.П. Сталий (низькоентропійний) розвиток: український вимір / Є.П. Буравльов. – Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 12-23.
2. Власюк В.Є. Фінансові аспекти упровадження концепції сталого розвитку економіки / В.Є. Власюк. – Зовнішня торгівля: економіка, фінанси та право. – 2011. – № 6. – С. 107-111.
3. Искаков Н. Устойчивое развитие: наука и практика / Н. Искаков. – М. : РАЕН, 2008. – 464 с.
4. Копасова С.С. Концепция устойчивого развития: макро-, мезо- и микроуровни / С.С. Копасова, А.С. Чешин. – Экономика региона. – № 2. – 2009. – С. 248-253.
5. Рябкова С.А. Возникновение и основные проблемы вхождения концепции устойчивого развития в мировую политику и науку / С.А. Рябкова. – Вестник Северного (Арктического) федерального университета. – Серия: Гуманитарные и социальные науки. – № 2. – 2010. – С. 47-50.
6. Сизова И.Ю. Финансовое обеспечение потребностей расширенного воспроизводства в условиях перехода к устойчивому развитию экономики / И.Ю. Сизова. – Бизнес в законе. – Экономико-юридический журнал. – № 2. – 2012. – С. 155-157.
7. Шакиров А.Д. О концепции устойчивого развития и ее принципах / А.Д. Шакиров. – Ученые записки Казанского университета. – Том 153, кн. 1. – 2011. – С. 217-224.
8. Word Commission on Environment and Development «Our Common Future» / Ed.G. Bruntland. – Oxford : Oxford Univ. Press, 1987. – 400 p.
9. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/.

УДК 316.35

Кутах К.М.
аспірант
Сумського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

ANALYSIS OF TRENDS IN THE DOMESTIC MARKET OF MILK AND MILK PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку молока та молочної продукції. При цьому були використані основні статистичні показники результативності діяльності галузі. Автором проаналізовано проблеми розвитку вітчизняного ринку молока та молочної продукції і вказано на критичний стан, в якому перебуває галузь.

Ключові слова: молоко, ринок молока, молочна продукція, рентабельність виробництва молока, молочне скотарство, молочна ферма.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные современные тенденции развития отечественного рынка молока и молочной продукции. При этом были использованы основные статистические показатели результативности деятельности отрасли. Автором проанализированы проблемы развития отечественного рынка молока и молочной продукции и обращено внимание на критическое состояние, в котором находится отрасль.

Ключевые слова: молоко, рынок молока, молочная продукция, рентабельность производства молока, молочное скотоводство, молочная ферма.

ANNOTATION

The article analyzes the main trends of modern domestic market in milk and milk products were used with basic statistical indicators of the industry. The author analyzes the problems of the domestic market in milk and milk products and specified on the critical situation in which the industry.

Keywords: milk, milk market, dairy products, profitability of milk production, dairy cattle, dairy farm.

Постановка проблеми. Молочна галузь є однією із провідних у структурі промисловості України. Перспективи її розвитку та функціонування завжди є надзвичайно актуальними, оскільки молочні продукти є особливо цінними і незамінними продуктами харчування будь-якої людини. Частка витрат на молочні продукти становить близько 15% від загальних витрат на харчування. На жаль, в останні роки молочна галузь, як і більшість галузей харчової промисловості, знаходиться в критичному стані (дефіцит та низька якість сировини, зростання цін на молочну продукцію, формування несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів тощо). Для дослідження сучасного стану та можливих тенденцій розвитку даної галузі необхідним є аналіз основних статистичних показників результативності її діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості та основні проблеми функціонування молочного ринку розглядали такі вчені, як Н.С. Бєлінська, П.С. Березівський, С.В. Васильчак, П.І. Гайдуцький, Т.Г. Дудар, Т. Л. Мостенська, В.О. Рибінцев, П.Т. Саблук, В.Б. Смолінський, О. М. Шпичак та інші.

Метою статті є визначення основних тенденцій розвитку ринку молока та молочних продуктів в Україні як у сучасних умовах, так і на перспективу.

Виклад основних результатів дослідження. Нагромаджений науковий потенціал слугує базою для аналітичних досліджень і закономірностей функціонування ринку молока і молочних продуктів. Натомість наукові дослідження потребують розширення з урахуванням зміни соціально-економічного середовища в Україні та світі.

Молоко – це унікальний продукт природи, який ще досі не синтезований у жодній лабораторії світу. І якщо б проблема синтезу молока була вирішена наукою, а за нею і практикою, людство зняло б з порядку денного одну з найгостріших та болючих проблем сучасності – забезпечення високо цінним продовольством жителів планети [5]. Молоко використовується як необхідний продукт харчування для населення, сировина для виробництва молочної продукції, корм у тваринництві, сировина для фармакології, косметології та інших галузей промисловості, що зумовлює необхідність дослідження його пропозиції на ринку. Це дасть змогу виявити основні кон'юнктурні тенденції вітчизняного ринку молока і молочної продукції, від ефективного функціонування яких залежать продовольча безпека та експортний потенціал країни.

На жаль, згідно з останніми статистичними даними, громадяни України вживають тільки 60-70 % від необхідної кількості молока і молочних продуктів. Вже котрий рік поспіль молочне скотарство характеризується спадом обсягів виробництва продукції. За попередніми даними Держкомстату України, у 2014 році було вироблено 11,3 млн т молока, що на 3,1% менше за попередній період. Лише за останній рік чисельність корів в усіх категоріях господарств зменшилася на 2,2% – до 2,7 млн голів.

Визначають декілька основних причин негативного впливу на розвиток галузі. По-перше, зниження купівельної спроможності населення

Таблиця 1

Науково-обгрунтовані норми споживання людиною молока та молочних продуктів

Продукти	За добу, г	За рік, кг	В перерахунку на молоко 3,2% жирності		Структура використання молока
			за добу,г	за рік, кг	
Молоко питне та кисломолочні продукти	500	182	500	182	41,6
Масло	15	5,5	270	100	22,8
Сир	18	6,5	162	59	13,5
Сметана	18	6,5	108	39	8,9
Згущене молоко	8	3	20	7	1,6
Сухе молоко	3	1	10	4	0,9
Усього	-	-	1200	438	100

та зменшення попиту внутрішнього ринку на молоко та молочну продукцію. Упродовж довгого періоду часу ціни на молочну продукцію зростали швидшими темпами, ніж доходи населення. Це призвело до того, що у 2011 році відбулося зменшення, порівняно з попереднім роком, обсягів виробництва сиру свіжого та кисломолочного на 7,1% (до 77,8 тис. т), сирів жирних – 6,3% (до 213 тис. т), кисломолочних продуктів – 2,6% (до 477 тис. т). Відтак, і річне споживання молока та молочних продуктів буде меншим [2]. По-друге, низька ефективність молочного скотарства. Незважаючи на високі минулорічні закупівельні ціни на молоко, галузь залишається мало привабливою для господарників. Якщо у травні 2012 року середня закупівельна ціна на молочну сировину, вироблену у сільськогосподарських підприємствах, становила 2,6 тис. грн/т, то в жовтні досягла 3,8 тис. грн. За порівняльною оцінкою експертів ринку, середня ціна на молоко у 2014 році в розрахунку на 100 кг дорівнює 31,1, що на 61% перевищує рівень попереднього періоду, та є вищою за ціни у країнах Східної Європи (22-29), а також країнах – основних виробниках молока: Бразилії (29,5), США, Новій Зеландії (27,1). Молоко, вироблене в господарствах населення, коштувало на вітчизняному ринку значно дешевше. Впродовж минулого року за нього можна було отримати в середньому від 1,5 до 2,9 тис. грн/т. Проте навіть така цінова ситуація не забезпечує належний рівень ефективності галузі. За офіційною статистикою, рентабельність виробництва молока за прогнозами, на минулий рік не перевищить 10%. Такі підсумки діяльності у молочному скотарстві ускладнюють навіть просте відтворення галузі, не говорячи про її розширений розвиток. По-третє, демографічні причини, які обумовлюють швидке скорочення поголів'я в господарствах населення. Цей процес пояснюється як загальним зменшенням сільського населення, так і тим, що важка щоденна праця, пов'язана з утриманням корів та виробництвом молока, стає все менш привабливою для сільської молоді.

На 1 січня 2014 року чисельність господарств населення, які утримували худобу та птицю, становила 3,3 млн одиниць. За січень-листопад 2014 року чисельність сільського населення зменшилася на 90,2 тис. осіб. В цілому, у 2012 році господарствами населення було вироблено 9,0 млн т молока, що менше, порівняно з попереднім роком, на 3,6%, відбулося скорочення поголів'я корів на 44,3 тис. голів, або 2,1%. Проте господарства населення залишили за собою 80,3% у структурі загального виробництва молока по Україні. Це, безумовно, впливає на якість сировини, оскільки пов'язано з застосуванням ручної праці, складнощами під час заготівлі й збуту та обмежує експорт кінцевої продукції на ринки розвинених країн Незважаючи на невирішеність наявних проблем в галузі, Україна залишається активним учасником світової торгівлі молоком та молочною продукцією. Відтак, кон'юнктура світового ринку молока має безпосередній вплив на внутрішні ціни, попит та пропозицію продукції [4].

За прогнозами продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO), у 2015 році світове виробництво молока та молокопродукції в перерахунку на молоко досягне 711 млн т, що на 1,7% перевищує результат попереднього року. При цьому країни, що розвиваються, нарощували обсяги виробництва більшими темпами порівняно з розвиненими країнами.

У 2014 році вагомий внесок у зростання світового виробництва молока зробили Індія та Китай. Індія залишається найбільшим виробником молока у світі. За попередніми даними, обсяги виробництва у цій країні досягли 114,4 млн т, що на 4% перевищує рівень попереднього року, а у Китаї виробництво сягнуло 44,6 млн т, відповідно, 10%. Спільно провідні азійські виробники додали до світового молочного валу 8,4 млн т, що становить 58% загального зростання. Збільшення виробництва відбулося у Бразилії – на 3,8% (до 30 млн т), США – 1,2% (до 87 млн т), Європейському Союзі – 1,2% (до 155 млн т) [3].

Загалом, минулий рік був складним для виробників молока. Ці складнощі були пов'язані із несприятливими погодними умовами влітку, які вплинули на врожаї багатьох сільськогосподарських культур. Зокрема, у дефіциті виявилися ті культури, які використовують для приготування кормів у молочному скотарстві.

Це, своєю чергою, призвело до зростання вартості кормів та зниження ефективності галузі. Зокрема, у США ціни на кукурудзу зросли на третину, при цьому молоко подорожчало лише на 11%. У Російській Федерації аномальна спека вплинула на зниження продуктивності дійного стада країни на 15%. Завдали шкоди молочній галузі також і повені. У Пакистані через такі природні катаклізми загинуло близько 1,2 млн голів худоби, а значна частина вцілілого поголів'я знизила продуктивність через погіршення годівлі та захворюваність.

Збільшення у 2014 році світового виробництва молока вплинуло на підвищення торговельної активності. Продаж на зовнішніх ринках молочної продукції (у перерахунку на молоко) становить 46 млн т, що майже на 6% більше за обсяги попереднього року. Обумовлено це підвищеним попитом країн Азії та Росії.

Найбільшими постачальником молочної продукції на світові ринки залишаються країни Океанії. У 2014 році Австралія та Нова Зеландія реалізували на зовнішніх ринках 18,5 млн т продукції. Зростання активності в торгівлі пов'язують із збільшенням експорту з США та Європейського Союзу. Якщо у 2013 році ці країни сумарно експортували 12,3 млн т молочної продукції, то у 2014 році збільшили обсяги продажу продукції на 2 млн т, або 16%, та досягли майже третини обсягів світової торгівлі.

На початку 2014 року спостерігалося незначне підвищення світових цін на молочну продукцію. Так, масло країн Океанії (на умовах FOB) реалізовувалося по $4400-4800 за тонну, сухе знежирене молоко – $3200-3650, сир Чедер – $4300-4400. Країни Європейського Союзу продавали масло по $4800-5000 за тонну, сухе знежирене молоко – $3050-3300. У подальшому експерти прогнозують утримання цін на молоко та молочну продукцію на достатньо високому рівні. Основними причинами цього є зростання населення, підвищення його доходів, а також покращення якісного рівня харчування [3].

Стан вітчизняного молочного скотарства не влаштовує товаровиробників, переробників, споживачів продукції та органи державної влади, що опікуються питаннями галузі. Не викликає сумніву необхідність змін на краще. Проте залишається не до кінця визначеним шлях досягнення бажаної мети, а саме: виробництва якісного молока для забезпечення внутрішніх потреб та гідної конкуренції на світовому ринку.

Понад 70% молока не відповідають сьогодні європейським стандартам ні за складом, ні за бактеріальною безпекою. Це не тільки заважає налагодити повноцінний експорт до Європи та інших розвинених країн, а й істотно позначається на внутрішньому ринку. Без якісної сировини неможливо виробити високоякісну продукцію. Це стосується не тільки мікробіологічної чистоти молока, а й його фізико-хімічних показників, що також невисокі. Так, низька масова частка білка в молоці призвела до того, що без додаткових технологічних прийомів – введення сухого молока, білкових концентратів та стабілізуючих добавок – неможливо отримати кисломолочні продукти потрібного складу і консистенції. Технологічна потреба викликала повсюдне використання немолочних інгредієнтів, які загалом негативно позначилися на якості вітчизняних молочних продуктів і підірвали авторитет українських молочників. Вийти з цієї ситуації можна, лише істотно підвищивши якість шляхом упровадження прогресивних технологій, сучасного устаткування і систем контролю якості [5].

На сьогодні в Україні налічується 499 підприємств, підконтрольних Державній службі ветеринарної медицини, що займаються заготівлею молочної сировини, випуском готової продукції та її експортом. За сумарними даними територіального розподілу, 412 підприємств зайняті заготівлею, а 410 – випуском готової продукції. На думку експертів, можливості виходу вітчизняних виробників на міжнародні ринки обмежується їхньою готовністю до впровадження у виробництво міжнародних стандартів. Цим визначаються також й конкурентні переваги на внутрішньому ринку.

Україна має продовжувати експортні поставки молочної сировини та продукції. Враховуючи сучасну ситуацію з їхньою якістю, є думка, що експортні операції можуть бути здійснені не тільки до країн ЄС, а й до країн Ближнього Сходу, а також до країн СНД (Росії, Казахстану, Вірменії, Грузії), де наявний дефіцит цієї продукції. Оскільки головний експортний обсяг – сухе знежирене молоко та суха сироватка, то слід передбачити розширення сфери збуту саме молочної продукції, у чому й може допомогти її позиціонування на ринках країн СНД. Наочне співвідношення кількості підприємств за різними видами діяльності у розрізі територіального розподілу.

Враховуючи сучасні вимоги щодо підтвердження якості під час експорту сировини та продукції на усіх етапах їхнього виробництва, експортування неможливе без упровадження на підприємствах системи НАССР, що забезпечувала б задокументовану відповідність виробництва вимогам міжнародних стандартів. Виробництво молока в міні-фермах потребує незначних капіталовкладень та частково може вирішити питання підвищення якості молочної сировини та насичення внутрішнього ринку [7].

Законом України «Про молоко та молочні продукти» від 2004 р. із внесеними змінами до закону в 2010 році визначаються основні засади державної політики щодо забезпечення якості та безпеки молока і молочних продуктів [6]. Серед зазначених заходів цього спрямування варто визначити такі:

- ветеринарно-санітарні вимоги до виробництва молока, молочної сировини та молочних продуктів;

• вимоги до пакування та маркування молочних продуктів (зокрема, те, що тара та упаковка для молочної сировини та молочних продуктів мають бути виготовлені з матеріалів, дозволених для використання);

• забороняється відокремлення процесу пакування молочних продуктів від технологічного циклу виробництва продукції;

• стимулювання підвищення якості молока, що відповідає вимогам державного стандарту України, через доплати у відсотках до закупівельної ціни

для молока ґатунку екстра у розмірі 25%, молока вищого ґатунку – 20%.

Із вищезазначеного можна зробити висновки щодо чинників зниження якості молока-сировини, основними з яких є: порушення санітарно-гігієнічних умов виробництва молока, не дотримання вимог охолодження молока після доїння, порушення умов транспортування, у результаті чого представлене для перевірки молоко не відповідає діючим нормативам за мікробіологічними показниками, мають місце перевищення норм вмісту антибіотиків, пестицидів, рослинних замінників тощо. Властива для України система перевірки безпеки і якості продуктів харчування орієнтована на кінцевий результат. А саме аналізу підлягають окремі зразки продукту, що вибрані контролером. У випадку отримання результатів, що підтверджують доброякісність продукції, реалізації підлягає вся партія. Проте такий підхід не гарантує цілковитої безпеки та абсолютної якості цієї продукції [7]. Так, молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого ґатунку, тоді як вироблене у великих сільськогосподарських підприємствах у переважній більшості реалізується вищим і першим ґатунком.

Проте власникам міні-ферм доцільно входити у молочарські кооперативи задля сприяння формуванню товарних партій продукції та їхній централізованій реалізації. Тому державна та регіональна підтримка необхідна також для розвитку інфраструктури ринку молока. Так, на Сумщині впроваджується пілотний проект з кредитування молочарських кооперативів. На конкурсних засадах декілька кооперативів матимуть можливість отримати з обласного бюджету кошти для придбання молочного обладнання. Сума кредиту в розрахунку на 1 кооператив становитиме 390 тис. грн на вісім років під 1,5% річних.

Висновки. Відтак, досягнення оптимального рівня насиченості внутрішнього ринку молока та молочної продукції можливе за рахунок всебічної підтримки та сприяння розвитку молочного скотарства у дрібнотоварному та великотоварному виробництві. Проте це не єдиний шлях до розв'язання наявних проблем, до яких також відносять потребу в удосконаленні механізму надання державної підтримки, створення спрощених дозвільних механізмів відведення землі для будівництва молочних ферм, здійснення систематичного контролю якості та ціни молочної продукції, удосконалення системи організації племінної справи у тваринництві тощо. Саме комплексний підхід у розвитку молочного скотарства принесе бажаний результат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
2. Свиноус І.В. Вплив якісних параметрів на формування закупівельних цін на молоко сільськогосподарських підприємств // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
3. Світове зростання закупівельних цін на молоко стримає їх сезонне зниження в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/svitove_zrostannya_zakupivelnikh_tsin_na_moloko_strimae_ikh_sezonne_znizhennya_v_ukraini/.
4. Новак І.М. Тенденції розвитку світового ринку молока та досвід міжнародної торгівлі на зовнішніх ринках вітчизняних виробників молочної продукції // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
5. Молочний сектор – підсумки 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroconf.org/content/ukrayina-molochniy-sektor-pidsumki-2013.
6. Україна: Молочна галузь помалу розвивається [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/ukra-na-molochna-galuz-pomalu-rozviva-tsya.
7. Про молоко та молочні продукти : Закон про внесення змін до закону України від 17.02.2010, № 923 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 4 – С. 182.

УДК 339.138

Кушнір Т.М.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ANALYSIS OF BASIC ELEMENTS OF MARKETING INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена методологічній складовій аналізу основних елементів маркетингової інфраструктури. У сучасних ринкових умовах виробнича діяльність не є самодостатньою, вона потребує допоміжного супроводу. Такий супровід забезпечують інститути маркетингової інфраструктури. Вони виконують низку важливих функцій: організаційну, розподільчу, комунікаційну, регулятивну. Сьогодні в Україні система інститутів маркетингової інфраструктури тільки формується, тому вичерпний перелік таких інститутів навести неможливо.

Ключові слова: маркетингова інфраструктура, маркетингові посередники, торгові посередники, інститути дослідницько-аналітичної маркетингової інфраструктури, інститути виробничо-логістичної маркетингової інфраструктури, інститути товарно-розподільчої маркетингової інфраструктури, інститути управлінсько-комунікаційної маркетингової інфраструктури.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена методологической составляющей анализа главных элементов маркетинговой инфраструктуры. В современных рыночных условиях производственная деятельность не является самодостаточной, она требует вспомогательного сопровождения. Такое сопровождение обеспечивают институты маркетинговой инфраструктуры. Они выполняют ряд существенных функций: организационную, распределительную, коммуникационную, регулятивную. Сегодня в Украине система институтов маркетинговой инфраструктуры только формируется, поэтому исчерпывающий перечень таких институтов привести невозможно.

Ключевые слова: маркетинговая инфраструктура, маркетинговые посредники, торговые посредники, институты исследовательско-аналитической маркетинговой инфраструктуры, институты производственно-логистической маркетинговой инфраструктуры, институты товарно-распределительной маркетинговой инфраструктуры, институты управленческо-коммуникационной инфраструктуры.

ANNOTATION

The article is devoted the methodological constituent of analysis of basic elements of marketing infrastructure. In modern market conditions production activity is not sufficient, it needs auxiliary accompaniment. Such accompaniment is provided by the institutes of marketing infrastructure. They execute the row of important functions: organizational, distributive, communication, regulative. Today in Ukraine the system of institutes of marketing infrastructure is only formed, that is why pointing the exhaustive list of such institutes is impossible.

Keywords: marketing infrastructure, marketing's mediators, point-of-sale mediators, institutes, research-analytical marketing infrastructure, institutes production-logistic marketing infrastructure, institutes commodity distributive marketing infrastructure, institutes administrative-communication marketing infrastructure.

Постановка проблеми. Розвиток маркетингу сьогодні ілюструє ситуацію, коли просто виробити якісний товар недостатньо. Він повинен знайти свого покупця. І цього необхідно досягти з якомога меншими витратами. Це головна проблема, яка постає перед фірмами – продуцентами товарів та послуг. Різні компанії вирішують її по-різному – вивчають ринок та його потреби ще до того, як почати розробку товару; виробляють товар і потім шукають можливості його збуту через різні торговельні мережі чи просувають його за допомогою агресивної комунікаційної політики.

Широка мережа інститутів маркетингової інфраструктури здатна надати допомогу компанії у всіх цих її зусиллях. Структура таких маркетингових інститутів доволі різноманітна і в загальному вигляді включає в себе: торгових посередників, транспортні, страхові, кредитно-фінансові установи, рекламні, консалтингові, дослідницькі фірми. Роль і значення кожної з них неоднакові, відрізняються і виконувані ними функції.

Такими посередниками можуть виступати асоціації чи інші організаційні об'єднання. Є низка істотних позицій, де простіше, зручніше, вигідніше діяти спільно: транспортування, складування, маркетинг, реклама, страхування, охорона тощо. У результаті знижуються витрати, а відповідно, і вартість послуг таких організацій.

Користування послугами інститутів маркетингової інфраструктури може бути обумовлене як постійними, так і епізодичними причинами (нестача обігових коштів, відсутність складських приміщень, зростання обсягів продажу тощо). В цілому маркетингова інфраструктура сприяє ефективнішому розподілу продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ринкової інфраструктури часто порушувалися економістами-теоретиками, починаючи від А. Сміта та Д. Рікардо. Цих проблем торкалися П. Самуельсон, Д. Кларк, У. Ростоу та ін. Проблематика маркетингової інфраструктури та її методологічне вирішення порушується вітчизняними науковцями нечасто. Це й зрозуміло через причину несформованості більшості таких інститутів і відсутності якоїсь логічної їх структуризації. Світова наука часто уникає методологічного з'ясування деяких проблем, переносячи їх дослідження в більш прикладну площину. Тому, в принципі, і по-

няття маркетингової інфраструктури у світовій практиці зазвичай тотожне поняттю «інфраструктура ринку». Вітчизняна ж практика користується терміном «ринкова інфраструктура», а це поняття дещо ширше від досліджуваного нами.

Невирішена раніше частина проблеми. Питання маркетингової інфраструктури порушуються у вітчизняній науковій літературі вкрай рідко, в силу несформованості її інститутів. Процес формування і розвитку таких інститутів у вітчизняній економіці відбувається доволі динамічно, але все ще залишається на зародковому етапі, тому багатьох типів інститутів маркетингової інфраструктури, характерних для розвинутих ринкових економік, в Україні ще немає. Тому, вочевидь, і бракує наукових праць, в яких би проводився такий теоретико-методологічний аналіз.

Метою статті є проведення методологічного аналізу маркетингової інфраструктури та її основних елементів.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура як підсистема економіки склалася в результаті історичного розвитку товарного виробництва, головною причиною її виокремлення як самостійної сфери стала спеціалізація та суспільний поділ праці. Головна роль інфраструктури полягає у задоволенні потреб суспільства і створенні умов для забезпечення процесу виробництва та збуту.

Зарубіжна теорія дає можливість виокремити низку концепцій дослідження інфраструктури і визначення її ролі в економіці:

1. Концепція накладних витрат (П. Самуельсон, Д. Кларк). Під інфраструктурою розуміють основні потужності, без яких неможливе функціонування виробництва.

2. Інституційна концепція (Р. Йохімсон та ін.). Під інфраструктурою розуміють систему взаємовідносин агентів сфери обігу, що забезпечують зв'язок між фазами виробництва і споживання.

3. Концепція економічного зростання (У. Ростоу, У. Артур Льюїс, Р. Нурксе та ін.). Інфраструктура розглядалась як інструмент, що сприяє скороченню витрат обігу, швидкому зростанню зовнішньої торгівлі і створенню капіталу, що таким чином задовольняє зростаючі потреби населення.

4. Маркетингова концепція (Ф. Котлер). Під інфраструктурою розуміється сукупність видів діяльності, що сприяють реалізації товарів на ринку і формуванню нового попиту на товари і послуги.

5. Розподільча концепція. Під інфраструктурою розуміють певні види діяльності, котрі викликають рух потоків товарів від виробника до споживача.

6. Логістична концепція. Вважається, що інфраструктура обслуговує процеси фізичного переміщення товарів через фінансові та інформаційні потоки [3, с. 100.].

У вітчизняній літературі найчастіше зустрічаються терміни «інфраструктура» та «ринкова інфраструктура».

У західній літературі, природно, використовується термін «інфраструктура», оскільки ринкова система господарювання є усталеною, тому використовувати приставку «ринкова» немає сенсу.

У вітчизняній науковій літературі використовуємо дефініцію «ринкова інфраструктура». Під нею розуміємо сукупність служб, підприємств, допоміжних ланок і установ, які опосередковують та полегшують взаємодію економічних суб'єктів і забезпечують неперервне функціонування господарських взаємозв'язків, укладання і виконання ринкових угод та можливість їх регулювання [1, с. 98]. Інакше кажучи, ринкова інфраструктура – це система каналів зв'язку, які забезпечують переміщення та розподіл матеріальних і фінансових ресурсів в економіці [1, с. 98].

Часто науковці дотримуються підходу, що передбачає поділ елементів (інститутів) ринкової інфраструктури на інфраструктуру реального сектору економіки (торговельні мережі, товарні біржі, ресурсні біржі, освітні заклади тощо) та інфраструктуру фінансового сектору економіки (банки та небанківські фінансово-кредитні інститути, фондові та валютні біржі [1, с. 98].

Для вирішення поставленого перед нами завдання значно продуктивнішим є використання дещо модифікованого підходу, який передбачає поділ інфраструктури на галузеву (виробничу, соціальну та інституційну інфраструктуру) та функціональну (спеціалізовану).

Функціональна складова ринкової інфраструктури найкраще, на наш погляд, представлена у класифікації, якої притримується Д.В. Чудаков, виокремлюючи 5 видів інфраструктури:

1. Торгово-посередницька інфраструктура (гуртова торгівля, комерційні центри, товарні біржі).

2. Фінансово-кредитна інфраструктура (комерційні банки та інші фінансово-кредитні інститути).

3. Інформаційна інфраструктура (інформаційно-маркетингові центри, центри збору та обробки інформації).

4. Правова інфраструктура (консультаційно-правові центри, адвокатські центри, нотаріальні контори).

5. Зовнішньоекономічна інфраструктура (торгові представництва зарубіжних фірм, філії іноземних банків, зовнішньоторговельні фірми) [4, с. 228].

На наш погляд, саме цей підхід до класифікації елементів ринкової інфраструктури можна покласти в основу визначення сутності та типізації маркетингової інфраструктури, яка фактично покриває перший і третій елементи цього підходу.

Також вкрай важливо виділити функції ринкової інфраструктури (більшість із них виконуватиме і маркетингова інфраструктура як її складова). В економічній літературі немає єдиної точки зору з цього приводу, що пояснюється неоднорідністю інститутів, що входять до її складу, а це в свою чергу вносить значне різноманіття до складу її функцій. Визначаючи головне завдання інфраструктури як створення економічного середовища для функціонування суб'єктів ринку, функції ринкової інфраструктури можна класифікувати таким чином:

- Організаційні: формування матеріальних, фінансових та інформаційних зв'язків між суб'єктами ринку; забезпечення стійких і взаємовигідних відносин між учасниками ринкових відносин; забезпечення умов вільного руху товарних потоків; формування ефективного конкурентного середовища ринку.
- Розподільчі: розподіл матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.
- Комунікаційні: забезпечення безперебійної циркуляції потоків ресурсів і товарів; забезпечення еквівалентного обміну продуктами.
- Регулятивні: встановлення і підтримка збалансованості попиту і пропозиції на ринку; регулювання руху товарних і грошових потоків; забезпечення прискорення часу обігу капіталу [4, с. 227-228].

Фактично трактування категорії ринкова інфраструктура у вітчизняній економічній науці лежить у площині інституційної концепції, тобто, як правило, говоримо саме про сукупність допоміжних інститутів, що полегшують функціонування економічної системи.

Ми пропонуємо, розглядаючи маркетингову інфраструктуру, фактично синтезувати концепції: інституційну, економічного зростання, маркетингову, розподільчу та логістичну. Зрештою, три останніх концепції мають чітку маркетингову природу, в чому абсолютно не виникає сумнівів. Інституційна концепція важлива з точки зору того, що ми не порушуємо тези про «сукупність допоміжних інститутів», а елемент концепції економічного зростання чітко окреслює весь сенс існування маркетингової інфраструктури – зниження витрат з одночасним зростанням товарного обігу, що досягається за допомогою ефекту масштабу, який забезпечують саме маркетингові посередники, які в загальному вираженні і є основними елементами маркетингової інфраструктури у нашому розумінні.

Зрештою, вихідним моментом систематизації маркетингової інфраструктури нами є визначення категорії «маркетингові посередники» Ф. Котлером.

Маркетингові посередники – це фірми, що допомагають компанії у просуванні та розподілі її товарів серед клієнтів. За словами Ф. Котлера, до них належать торгові посередники, фірми-спеціалісти з організації товаропросування, агенції з надання маркетингових послуг та кредитно-фінансові установи.

Торгові посередники – це ділові фірми, що допомагають компанії у пошуку клієнтів або безпосередньо реалізують їм її товари. Необхідність торгових посередників пояснюється наданням ними додаткової зручності для клієнтів та виробників з меншими витратами, яка полягає у:

1. **Зручності місця**, що створюється торговими посередниками шляхом накопичення запасів товарів у місцях знаходження клієнтів.
2. **Зручності часу**, що створюється за рахунок експонування і забезпечення наявності товарів в періоди, коли покупці хочуть їх купувати.
3. **Зручності процедури придбання**, яка полягає у продажі товару споживачам з одночасною передачею їм права власності.

Якщо виробник приймає рішення самостійно забезпечувати вищезгадані зручності, то йому доведеться фінансувати, організовувати і забезпечувати роботу громіздкої системи торгових точок у масштабі всієї країни. Тому значна кількість товаровиробників вважає раціональнішим підтримку співпраці з системою незалежних торгових посередників.

Однак вибір торгових посередників і організація співпраці з ними – завдання нелегке. Сьогодні виробник має справу не з величезною кількістю дрібних посередників, а з великими і постійно зростаючими посередницькими організаціями. Щоразу більша кількість товарів реалізується через торгові підприємства великих фірмових мереж, через великих гуртовиків, роздрібних торговців. Такі посередницькі організації володіють значною могутністю і можуть диктувати свої умови, або й взагалі не допускати проникнення виробників на деякі місткі ринки. Щоб завоювати для свого товару «місце на полиці магазину», виробникам доводиться докладати чимало зусиль. Крім цього, до вибору торгових посередників треба підходити вкрай виважено через те, що, задіявши одні канали товароруху, можна позбутися можливості користуватися іншими.

Фірми – спеціалісти з організації товаропросування допомагають компанії створювати запаси своїх виробів і переміщувати їх з місця виробництва до місця призначення (як правило, це логістичні компанії типу складських компаній, фірм з організації транспортування тощо). Склади – це підприємства, що забезпечують накопичення і збереження товарів на шляху до їх чергового місця призначення. До транспортних фірми входять залізно дорожні шляхи, організації автотранспортних перевезень, авіалінії, вантажний водний транспорт та інші вантажопереробники, що переміщують товари з одного місця в інше. Фірмі необхідно обрати найбільш економні методи відвантаження, збалансувавши такі чинники, як вартість, обсяг і швидкість поставок, а також збереження вантажів.

Агенції з надання маркетингових послуг – це фірми, що проводять маркетингові дослі-

дження, рекламні агентства, організації засобів реклами, консультаційні маркетингові фірми – допомагають компанії точніше спрямовувати і просувати її товари на цільові ринки. Компанія повинна вирішити, чи буде вона користуватись послугами цих організацій, чи виконає всі необхідні роботи самостійно. Прийнявши рішення скористатись платними послугами, компанія повинна ретельно відібрати постачальників послуг, бо спеціалізовані фірми відрізняються одна від одної і своїми творчими можливостями, і якістю виконання робіт, і обсягом надаваних послуг, і розцінками. Необхідно періодично проводити оцінку діяльності цих фірм, продумуючи варіанти заміни тих, чия робота найбільше не задовольняє компанію.

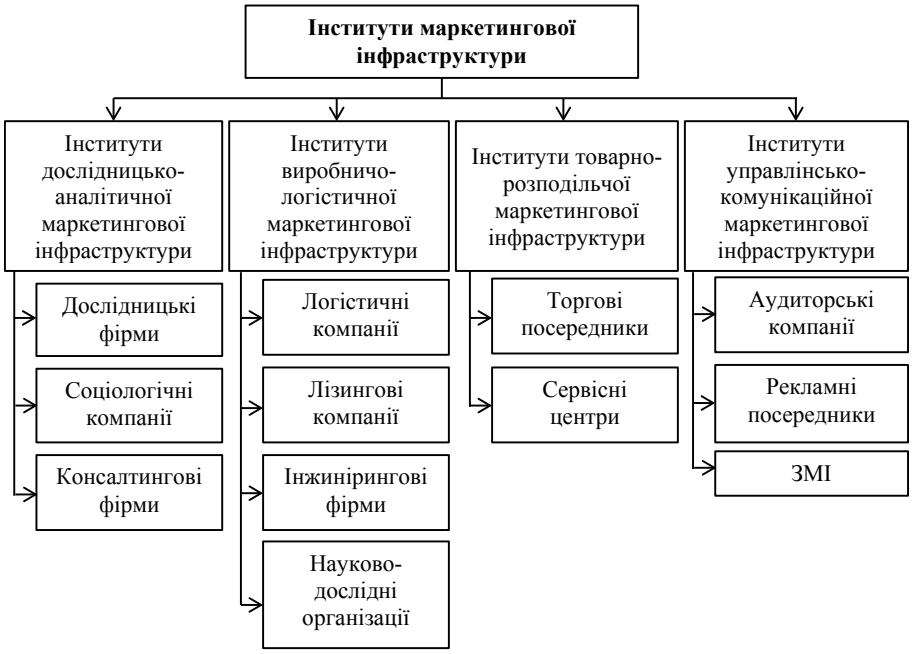


Рис. 1. Система інститутів маркетингової інфраструктури

Кредитно-фінансові установи, до яких належать комерційні банки, кредитні компанії, страхові компанії та інші організації, що допомагають фірмі фінансувати угоди чи страхувати себе від ризиків у зв'язку з купівлею чи продажем товарів. Більшість компаній і клієнтів не можуть обійтися без допомоги кредитно-фінансових установ при фінансуванні своїх угод. Істотний вплив на ефективність маркетингової діяльності компанії можуть чинити підвищення вартості кредиту чи скорочення можливостей кредитування. З урахуванням цього компанії необхідно налагодити стійкі зв'язки з найважливішими для неї кредитно-фінансовими установами.

Ми пропонуємо відійти від використання категорії «маркетингові посередники» і замінити його на більш точний – «інститути маркетингової інфраструктури» з причини змістового наповнення слова «посередник» («посередник» – «той, що стоїть посередині»). Ми ж говоримо, що інститут маркетингової інфраструктури не обов'язково має стояти між виробником і споживачем, а, що значно важливіше, супроводжує процес взаємодії покупця та продавця та допомагає у цьому процесі.

Маркетингова інфраструктура – це сукупність внутрішніх (організаційних, технічних, економічних, управлінських) і зовнішніх (соціальних, політичних, інноваційних) чинників, умов та інститутів, що забезпечують, і стимулюють можливість розробки і реалізації ефективного комплексу маркетингу [2].

Зрештою, ми не відходимо від ідеї використання функціонального підходу в класифікації інститутів маркетингової інфраструктури. Тому, визначивши основними функціями маркетингової діяльності аналітичну, виробничу, збутову та функцію управління та контролю, ми й пропонуємо у структурі основних елементів маркетингової інфраструктури виділяти: інститути дослідницько-аналітичної інфраструктури, інститути виробничо-логістичної інфраструктури, інститути товарно-розподільчої інфраструктури, інститути управлінсько-комунікаційної інфраструктури (рис. 1).

Головна функція інститутів дослідницько-аналітичної маркетингової інфраструктури – надання консультацій у процесі реалізації основних маркетингових заходів, методологічний та технічний супровід проведення маркетингових досліджень тощо.

Інститути виробничо-логістичної інфраструктури перебирають на себе основні функції, пов'язані з науково-технічним супроводом виробничої діяльності, функції транспортування, складування, фінансування та матеріально-технічного забезпечення.

Головне завдання товарно-розподільчої інфраструктури – задоволення потреб споживача через розповсюдження продукції в зручні для покупця точки продажу, їх безперебійне функціонування, а також, що важливо, забезпечення після продажного обслуговування.

Інститути управлінсько-комунікаційної інфраструктури виконують функції інформаційної комунікації зі споживачами, спрямовують інформаційні потоки як від виробника до споживача, так і у зворотному напрямі, а також проводять оцінку ефективності реалізації різноманітних маркетингових заходів.

Висновки. Поява дефініції «ринкова інфраструктура» тісно пов'язана з економічними

трансформаціями у вітчизняній економіці. Тривалий час вітчизняна наука розглядала інфраструктуру переважно з точки зору галузевого підходу. При цьому, по замовчуванню, визнавалася домінантна роль стадії виробництва. Впровадження терміну «ринкова інфраструктура» дозволило розширити сферу досліджень, так як відбулося переміщення акцентів з виробничої сфери у сферу обігу.

У контексті таких трансформацій необхідним і актуальним є дослідження маркетингової інфраструктури, що згодом значно полегшить можливості аналізу ефективності діяльності її основних елементів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка / За ред. З.Г. Ватаманюка та О.З. Ватаманюка. – Львів : Інтелект-Захід, 2008. – 540 с.
2. Кушнір Т.М. Інститути маркетингової інфраструктури: рекламні посередники / Т.М. Кушнір // Ефективна економіка. – 2014. – №10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3401.
3. Трубецкая О.В. Инфраструктура как объект экономической теории / О.В. Трубецкая // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 12. – С. 100-101.
4. Чудаков Д.В. Инфраструктура и её дефиниции / Д.В. Чудаков // Экономика Крыма. – 2012. – № 2(39). – С. 225-229.

УДК 338.242:658.821

Лазебна І.В.
асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

NECESSITY AND DIRECTIONS OF THE GOVERNMENT REGULATION DEVELOPMENT OF CONSUMER'S MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей державного регулювання ринку споживчих товарів. Визначено, що розвиток такої важливої сфери національної економіки, як ринок споживчих товарів не може відбуватися стихійно. Процеси і явища на ньому повинні перебувати під постійним наглядом держави та свідомо регулюватися. Виділено основні напрями удосконалення державного регулювання ринку споживчих товарів в Україні. Розкрито характеристику проблем та заходи, що пропонуються для їх вирішення.

Ключові слова: державне регулювання, ринок споживчих товарів, доходи, податки, ціна, захист інтересів споживачів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей государственного регулирования рынка потребительских товаров. Определено, что развитие такой важной сферы национальной экономики, как рынок потребительских товаров не может происходить стихийно. Процессы и явления на нем должны находиться под постоянным контролем государства и сознательно регулироваться. Выделены основные направления совершенствования государственного регулирования рынка потребительских товаров в Украине. Раскрыты характеристика проблем и меры, предлагаемые для их решения.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок потребительских товаров, доходы, налоги, цена, защита интересов потребителей.

ANNOTATION

The article is devoted to research of state regulation features of the consumer market. Determined, that the development of such an important sector of the national economy as consumer goods market can't be uncontrolled. Processes and phenomena of this market should be under constant state supervision. There were allocated some basic directions of improvement of state regulation of the consumer market in Ukraine. Were uncovered characteristic problems, and proposed the measures to solve them.

Keywords: government regulation, consumer goods market, income taxes, price, protection of interests of consumers.

Постановка проблеми. Удосконалення регулювання ринку споживчих товарів означає інтенсифікацію дій держави щодо зростання і подальшого вдосконалення ринку, динамічного та ефективного його розвитку, задіяння більш дієвих економічних інструментів державного регулювання. Вирішальне значення має чітке виділення й оптимальне застосування ефективного інструментарію регулювання ринку споживчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При підготовці статті були використані праці зарубіжних та українських економістів, які досліджували проблеми державного регулювання ринку, зокрема: Л. Абалкіна, В. Апопія, А. Бебело, В. Бодрова, В. Геєць, О. Іваницького, О. Комикова, В. Косенко, І. Михасюка, С. Мочерного, П. Саблука, В. Точиліна, А. Чухно, А. Шастітко та ін. [1-7].

Постановка завдання. Проаналізувавши і вивчивши питання державного регулювання ринку споживчих товарів, можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті інструментів та напрямів удосконалення державного регулювання ринку споживчих товарів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні оголошено курс на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, який передбачає поєднання конкуренції з соціальною компенсацією, гарантіями захищеності громадян. Тому регулювання ринку споживчих товарів має бути спрямоване у напрямах: соціального захисту споживача; скорочення реалізації фальсифікованої, контрабандної чи контрафактної продукції; усунення недобросовісної конкуренції; забезпечення розвитку приватної власності та захисту прав власності; формування здорового цивілізованого конкурентного середовища; розширення компетенцій громадських інституцій захисту споживача, населення та ін. [2, с. 58].

У сучасних умовах нагальною є потреба в удосконаленні механізмів та системи інструментів ринку споживчих товарів в Україні, а саме: стабільність законодавства; прозорість дій влади; дієвість конкурентної політики; ефективність податкової системи; поліпшення якості вітчизняних товарів та виконання вимог європейських стандартів; обмеження тіньової торговельної діяльності та ін. [4, с. 30-31].

У сучасних умовах державні органи влади, як регіональні, так і місцеві, мають необхідні повноваження щодо проведення самостійного регулювання ринку. Для успішної реалізації напрямів їх діяльності слід суттєво підвищити регулюючу і координуючу функції органів виконавчої влади.

Сьогодні виникла необхідність вдосконалення інструментів державного регулювання ринку споживчих товарів та відносин у сфері товарного обігу, так як в умовах становлення ринкових відносин торговельна галузь як одна з найваж-

ливіших складових сфер економіки потребує окрім все більшого контролю та захисту ще й підтримки та розвитку. Особливо це стосується удосконалення таких сфер, як: захист прав споживачів, цінова політика, доходи, соціальні гарантії або виплати, штрафи тощо (табл. 1).

Найбільша частка доходів населення належить заробітній платі, тобто вона є найбільш стимулюючим фактором. Від рівня доходів населення, у тому числі заробітної плати, залежить рівень добробуту населення. Тому для його підвищення держава повинна звернути увагу на деякі фактори. Одними із важливих факторів зменшення нерівності доходів та стимулювання економічного зростання, у процесі випереджаючого збільшення абсолютного розміру доходів верхніх верств населення і зниженням нижніх верств, а також розмиванням середнього сегмента [8], є збільшення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму і частки фонду оплати праці у ВВП. Це можливо здійснити через створення робочих місць із високим рівнем оплати праці, у високотехнологічних інноваційних виробництвах, а також сучасних виробництвах, продукція яких є конкурентоспроможною на світовому ринку. Вста-

Таблиця 1

Удосконалення інструментів державного регулювання ринку споживчих товарів в Україні

Напрями удосконалення	Характеристика проблеми	Заходи, що пропонуються для її вирішення
Доходи (заробітна плата)	Низька вартість робочої сили, високий ступінь диференціації доходів громадян, поширення тіньових видів діяльності	Встановлення розміру мінімальної заробітної плати не нижчим за величину прожиткового мінімуму. Наближення рівня заробітної плати до реальної вартості робочої сили
Соціальні гарантії або виплати	Низька адресність окремих видів допомоги	Ретельний моніторинг добробуту категорій громадян, які отримують різного роду виплати
Податок на прибуток	Приховування доходів громадянами, найвищий рівень податкового навантаження на доходи	Визначення мінімального рівня доходу, який звільняється від оподаткування. Відновлення прогресивної системи ставок податку. Легалізація тіньової заробітної плати через зменшення податкового навантаження
Ціни та ціноутворення споживчих цін	Розкручування інфляційної спіралі (ціни–заробітна плата–пенсія). За рахунок зростання ціни на певний вид товару, в споживанні якого суспільство зацікавлене, стримується його споживання	Запровадження методу обмеження торговельних надбавок на предмети першочергового споживання та необхідності. Впровадження антимонопольного контролю за цінами, протидія антиконкурентним тенденціям у сфері ціноутворення. Постійне проведення моніторингу динаміки і структури цін на споживчі товари. Встановлення границь ціноутворення
Захист вітчизняних товаровиробників	Відсутність контролю за якістю ввезеної продукції в країну та виробленої в Україні	Поновлення контролю за якістю ввезеної продукції у країну, встановлення обмеження на ввіз імпортної продукції, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках шляхом встановлення високої якості та надійної безпеки вітчизняної продукції
Ліцензування та реєстрація	Складна процедура реєстрації та ліцензування торговельного підприємництва	Вдосконалення системи ліцензування шляхом спрощення процедури ліцензування
Сертифікація та стандартизація	Невідповідність продукції, систем якості, систем управління якістю товарів	Вдосконалення нормативно-правового забезпечення, та нових стандартів якості. Приведення національних стандартів до міжнародних вимог
Забезпечення населення соціально значущими товарами	Неврегульованість процесу виробництва і доступності соціально значущих товарів для малозабезпечених верств населення	Контроль за виробництвом і поставками на ринок соціально значущих товарів. Регулювання оптово-відпускних цін і торговельної надбавки
Штрафи	Штрафи повинні виконувати каральний, запобіжний і виховний вплив	Перегляд штрафних санкцій і визначення більш сурового покарання за повторне вчинення порушення або злочину
Захист інтересів споживачів	Особливістю є насиченість ринку неякісними та фальсифікованими товарами, слабка обізнаність та освітній рівень споживачів, обмежені можливості судових органів, недостатній авторитет громадських об'єднань споживачів	Удосконалення нормативної бази захисту прав та інтересів споживачів, налагодження дієвої та ефективної взаємодії між Держспоживінспекцією України та асоціаціями українських товаровиробників
Нормативно-правові акти	Відсутність нормативно-правових актів, які регулюють товарний обіг	Вдосконалення правового забезпечення функціонування ринку споживчих товарів та внутрішньої торгівлі

Джерело: розроблено автором

новлення розміру мінімальної заробітної плати повинно бути не нижче прожиткового мінімуму, які необхідно переглядати щорічно, і визначати як відсоток середньої заробітної плати та виходячи з мінімальних споживчих потреб і продуктивності праці.

На сьогоднішній день існує великий відсоток тіньової заробітної плати, для її легалізації необхідно створити мотивацію роботодавця для виплати офіційної заробітної плати, запровадження штрафних санкцій тим фірмам, які використовують тіньові виплати. Для того щоб праця найманих працівників була високопродуктивною необхідно передбачити впровадження систем матеріального стимулювання мотивації, вдосконалити систему постійного підвищення кваліфікації робочої сили та атестації персоналу. Система мотивації праці практично не створена, методики визначення ціни робочої сили немає. У країнах Західної Європи, США, Японії та інших розвинутих державах за допомогою мотивації праці вирішуються такі головні проблеми, як досягнення високопродуктивної праці, підвищення ефективності виробництва взагалі, розв'язання проблем соціально-культурного та кваліфікаційного рівня населення [9]. Ключовим орієнтиром при розробці державних заходів має слугувати встановлення оптимального співвідношення між динамікою трудових доходів та продуктивністю праці.

Крім заробітної палати у системі доходів також виділяють соціальні трансферти та інші виплати. У першу чергу соціальні трансферти повинні виконувати функцію адресності. Її реалізація передбачає виділення адресної соціальної допомоги, пільг, субсидій малозабезпеченим сім'ям, рівень забезпечення яких нижче прожиткового мінімуму, таким чином зменшуючи відплив коштів до користувачів, які такими не є. Для цього необхідно проводити ретельний добробут категорій громадян, які отримують різного роду виплати, оскільки такого роду виплати спонукають до утриманських настроїв значної частини населення та руйнування стимулів для активної поведінки на ринку праці.

У 2011 р. був розроблений проект Закону України «Про використання електронних соціальних карток при наданні та отриманні пільг, послуг, виплат та інших соціальних гарантій» від 1 березня 2011 року за № 8178[10]. На сьогоднішній день є необхідність у продовженні розгляду цього законопроекту, оскільки його прийняття та реалізація забезпечать удосконалення системи соціального захисту населення, дадуть змогу об'єктивно управляти бюджетними коштами, що спрямовуються до соціальної сфери, організовувати контроль за їх використанням, формувати достовірну звітність у розрізі конкретних отримувачів соціальної підтримки.

Центральну роль у регулюванні доходів відіграє система оподаткування, яка одночасно повинна враховувати збереження добробуту платника податку та стимулювання підприємницької діяльності. Саме великий податковий тягар і стимулює до зростання питомої ваги тіньових доходів громадян. Для того щоб цього уникнути, є можливим встановлення мінімального рівня доходу, який не буде оподатковуватися. Пропонуємо також поновити прогресивну систему оподаткування, зменшивши при цьому мінімальну ставку податку, яка буде зростати відповідно до зростання доходу. На сьогоднішній день, згідно зі ст. 167 Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI, ставка податку становить 15% бази оподаткування. При цьому у разі, якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, ставка податку становить 17% суми перевищення. Ще одним напрямом може стати визначення у законодавчих актах мінімального розміру оплати праці для окремих категорій працівників, нижче якого роботодавець не може встановити. Протягом року податкова інспекція має здійснювати перевірки вибіркових фірм, підприємств саме щодо встановлення оплати праці роботодавцем відповідно до законодавства, і укладення договорів з усіма працівниками, для того щоб уникнути як тінізації використання трудових ресурсів, так і заробітної плати.

Необхідно підвищувати ефективність системи регулювання цін на товари. Важливе значення має здійснення антимонопольного контролю за цінами, протидія встановленню завищених цін та антимонопольні зловживання. Важливим є постійний контроль за достовірністю встановлення цін, у тому числі й з боку споживачів. Необхідність будь-якого підвищення цін повинна бути обґрунтовано доведена і штучно не завищувалася. Важливе значення має вдосконалення нормативно-методичних засад формування цін на товари, калькуляції витрат виробництва і обігу. У собівартість продукції мають включатися лише раціональні і дійсно необхідні для здійснення виробничого процесу витрати.

Державні органи повинні встановлювати перелік споживчих товарів, ціна на які повинна регулюватися і контролюватися. Це повинно бути обмежене коло найбільш важливих для України товарів. Такий моніторинг динаміки і структури цін на споживчі товари має проводитися постійно. Йдеться про контроль за рівнем цін та їх складовими (собівартістю, прибутком, торговельною націнкою, рентабельністю).

Також необхідно проводити контроль за рівнем товарної націнки. У цьому разі важливе значення має регулювання співвідношення між рівнем роздрібних цін на споживчі товари і оптовими цінами товаровиробників. Необхідно на соціально важливі товари встановлювати обмеження торговельних надбавок.

Таким чином, необхідно внести зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 «Про встановлен-

ня повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» у частині запровадження граничного рівня рентабельності на всі сорти хліба, а не лише на хліб простої рецептури та борошно, а також й на решту основних соціально значущих продовольчих товарів; удосконалити затверджений постановою Кабінету Міністрів України «Порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17 квітня 2008 року № 373 у частині уточнення та доповнення витрат, які не включаються до собівартості виробництва продовольчих товарів, що унеможливить отримання окремими особами необґрунтованої економічної вигоди за рахунок споживачів. Зокрема, передбачити, що витрати на оплату товарного знака не повинні належати до собівартості виробництва продовольчих товарів, щодо яких запроваджене державне регулювання цін.

Одним із напрямів держави є захист вітчизняних товаровиробників і вітчизняних споживачів. Експансія вітчизняних споживчих товарів на зовнішні ринки можлива лише за умови високої якості продукції та надійної безпеки її споживання. Держава, установивши підвищені вимоги до виробництва вітчизняної продукції, не тільки створить додаткові стимули для поліпшення її якісних характеристик, а й унеможливить імпорт на внутрішній ринок низькоякісних дешевих товарів, які стримують зростання ділової активності [11, с. 69].

Низькоякісна, але дешева імпортна продукція є негативним чинником для розвитку і зростання національної економіки і підтримки національного виробника. Особливо несприятливою є ситуація у сфері торгівлі непродовольчими товарами, де частка імпорту сягає близько 60% у загальному товарообігу. Значна частина населення з низькими доходами зорієнтована на придбання дешевих, але низькоякісних імпортних предметів споживання.

Однією із цілей держави є захист національних економічних інтересів, метою якого виступають: стимулювання розвитку національної економіки при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності і забезпечення умов ефективної інтеграції економіки країни у світове господарство; просування вітчизняних товарів на світові ринки; захист вітчизняних товаровиробників від несприятливого впливу недобросовісної іноземної конкуренції.

Більша лібералізація зовнішньоторговельних операцій сприятиме зростанню імпорту споживчих товарів. Це слід враховувати вітчизняним суб'єктам ринку під час розроблення стратегії й тактики з метою закріплення на ринку та реалізації власного потенціалу в умовах зростаючої конкуренції з імпортерами та їх представниками. Важливо підтримувати і підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних товарів і самої торгівлі, задіяти маркетингові засоби, рекламу для переключення попиту населення на вітчизняну продукцію [12].

Захист національних товаровиробників на внутрішньому ринку здійснюється відповідно до положень Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 № 332-XIV, «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 № 330-XIV, «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 № 332-XIV. Крім того, після вступу України до СОТ невід'ємною частиною нормативно-правової бази, яка регулює питання захисту від демпінгового, субсидованого та зростаючого імпорту, є відповідні Угоди СОТ «Про застосування статті VI ГАТТ 1994», «Про захисні заходи», «Про субсидії і компенсаційні заходи». Ці нормативні акти регулюють порядок і процедури порушення, проведення розслідувань та застосування відповідних антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів за їх результатами.

Іншим інструментом, який потрібно вдосконалювати, є система сертифікації товарів. З цією метою слід поліпшувати організаційну роботу органів, які проводять сертифікацію; підвищувати компетентність експертів; вдосконалювати нормативну базу і правила сертифікації; розробляти і впроваджувати нові стандарти якості на товари. Правові, економічні (організаційні) основи систем стандартизації та сертифікації, встановлення організаційних форм їх функціонування на території України визначає Декрет Кабінету Міністрів «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993 № 46-93.

Необхідно приймати зміни до нормативних документів з метою спрощення процедури реєстрації та ліцензування торговельного підприємництва; скоротити види торговельної діяльності, що підлягають обов'язковій сертифікації та/або ліцензуванню; спростити процедуру отримання дозвільних документів на право займатися торговельною діяльністю; впорядкувати діяльність контрольних і наглядових органів щодо перевірки діяльності суб'єктів господарювання у сфері виробництва товарів та їх торгівлі; скорочення кількості цих органів. Уніфікувати та адаптувати українські стандарти якості продукції до європейських і міжнародних. Необхідна подальша розробка технічних регламентів стандартизації споживчих товарів; вдосконалення системи кодифікації продукції. Правові та організаційні засади державного регулювання ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності встановлені Законами України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 № 1775-III та «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 06.09.2005 № 2806-IV.

Необхідна увага органів влади повинна бути зосереджена на забезпеченні населення соціально значущими товарами першої необхідності і

найважливішими товарами масового попиту, що й має бути зазначено в «Програмі економічного і соціального розвитку» регіональних рівнів. Державна влада повинна встановлювати мінімальний обсяг національного виробництва цих товарів і поставок їх на ринок та не допускати скорочення обсягів постачання цих товарів у роздрібну мережу та гарантувати їх належну якість, не допускати необґрунтованого зростання оптових цін на соціально значущі продовольчі товари та забезпечити контроль за дотриманням цін та тарифів у вигляді встановлення максимальної надбавки на ці товари, наприклад, у розмірі 10%.

Для соціально незахищених категорій населення потрібно відкривати соціальну мережу торговельних підприємств з державним регулюванням та контролем за низькими цінами – соціальні магазини, їдальні, а також комісійні магазини, що торгують уживаним товаром. Розвивати розгалужену мережу спеціальних роздрібних магазинів, які реалізують товари за зниженими цінами (роздрібні магазини типу західних дискаунтів, оптово-роздрібні магазини типу «Кеш енд Кері»), зі знижками у цінах залежно від кількості і суми цін товарів, що купуються, знижки також можуть надаватися в певні дні і години роботи магазинів, за пільговими цінами для окремих груп покупців. Обов'язковою вимогою під час діяльності соціального магазину є наявність логотипу «Соціальний магазин» (відділ, секція). Вони повинні функціонувати на засадах державного замовлення. Компенсація частини вартості споживчих товарів тут може здійснюватися за рахунок місцевих бюджетів, різних соціальних фондів і пожертвувань.

Також державна влада повинна співпрацювати з виробниками та підприємцями, сприяти взаємному співробітництву між виробниками соціально значущих продовольчих товарів та суб'єктами мережевої роздрібної торгівлі шляхом сприяння укладання прямих договорів щодо поставки товарів.

Має місце низький рівень відповідальності за порушення в сфері виробництва і торгівлі. У цьому разі необхідний перегляд штрафних санкцій, які застосовуються до порушників процесу виробництва, норм і правил торгівлі. Це дасть можливість посилити контроль в сфері торгівлі, забезпечити дію принципу невідворотності покарання за порушення. Зокрема є необхідність внести зміни у штрафах до Кримінального Кодексу України від 05.04.2001 № 2341-III, Кодексу України «Про адміністративні правопорушення» від 07.12.1984 № 8073-X у частині порушення правил торгівлі пивом, алкогольними, слабоалкогольними напоями і тютюновими виробами; виготовлення, придбання, зберігання або реалізація фальсифікованих алкогольних напоїв або тютюнових виробів.

Захист прав та інтересів споживачів є однією із найважливіших ознак демократичного суспільства та напрямом захисту конституційних прав громадян. Державні органи влади повинні проводити планові перевірки щодо дотримання суб'єктами господарювання вимог законодавства про захист інтересів споживачів при реалізації продовольчих та непродовольчих товарів, дотримання порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. Також необхідно запровадити постійне інформування споживачів щодо неякісних та небезпечних товарів. Вони ж, у свою чергу, після перевірки виробництва чи продажу товарів і виявлення небезпеки для населення, повинні бути утилізовані. А також проводити наради з підприємцями щодо вивчення вимог законодавства про захист прав та інтересів споживачів.

Питання, що стосується захисту прав споживачів, забезпечення якості продукції в процесі її розповсюдження та розміщення на ринку містяться у Кодексі України про адміністративні правопорушення, Цивільному процесуальному кодексі та Законі України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII, всі ці нормативно-правові акти потребують узгодження із нормами законодавства Європейського Союзу, про що регламентує і прийняте Кабінетом Міністрів України Розпорядження «Про схвалення Концепції державної політики у сфері захисту прав споживачів» від 5 червня 2013 р. № 777-р.

Виходячи з необхідності адаптації правових норм можемо зазначити, що державне регулювання у сфері захисту інтересів споживачів поки все ще залишається недостатньо ефективним. Тому подальша активізація державного впливу на ринок споживчих товарів в області захисту інтересів споживачів вимагає здійснення взаємопов'язаного комплексу заходів, що включає: впорядкування сфер, функцій і повноважень різних державних регулюючих органів, посилення координації заходів щодо здійснення захисту споживачів на державному, регіональному та місцевому рівні, які можуть бути здійснені в рамках діяльності міжвідомчих рад або регіональних програм із захисту інтересів споживачів; розробку та затвердження обов'язкових до застосування норм, стандартів і регулюючих постанов, спрямованих на забезпечення безпеки та якості продукції, поступове доведення їх до рівня світових, припинення практики обману споживачів торговельними організаціями, а також приведення у відповідність один одному і впорядкування вже існуючих у цій галузі нормативно-правових актів; розробка санкцій та заходів юридичного характеру, що посилюють відповідальність виробників, виконавців, продавців; заборона на випуск і продаж товарів, що не відповідають стандартам по безпеці, і дії по їх вилученню з продажу; підвищення відповідальності виробників і продавців за невиконання рекламних обіцянок шляхом посилення контролю за дотриманням

законодавства у сфері рекламної діяльності; підвищення дієвості системи державного контролю за якістю споживчої продукції на основі подальшої досконалості методики і практики сертифікації, стандартизації та ліцензування, оновлення їх нормативно-правової бази з урахуванням загальносвітових тенденцій; підтримка громадських рухів і організацій із захисту прав та інтересів споживачів, спрямована на посилення їх взаємодії з виконавчими органами влади з питань захисту споживачів; забезпечення доступу для громадських організацій, споживачів і підприємців, що працюють на споживчому ринку, до інформації органів виконавчої влади, що стосується питань захисту інтересів споживачів і необхідної їм для практичного використання; розвиток системи споживчої освіти – від надання інформації до створення комплексної системи такої освіти тощо.

Необхідним базисом проведення регулювання ринку споживчих товарів є розвиток і вдосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування цього ринку, розширення можливостей державної влади у цій сфері, здійснення дієвого контролю за дотриманням законодавчих та нормативно-правових документів.

Для того щоб запобігти наступним постійним змінам у законодавстві, можна запропонувати новий метод створення законодавства на науково-практичному рівні, який орієнтований на всі існуючі методи та має глибоко продумані власні позитивні риси. Шлях обґрунтованого запозичення як окремих норм, так і цілих інститутів із правових систем найбільш розвинених країн – загальновідомий спосіб, і нехтувати цією можливістю не слід [13, с. 17]. Але процес запозичення має враховувати особливості економічного стану України, менталітет суспільства тощо. Тому необхідно врахувати досвід інших розвинених правових країн проаналізувати і запроваджувати лише після широкого обговорення і адаптації до правової системи України.

У сучасних умовах дуже важливо, щоб законодавчі норми не лише декларували певні ідеї, а й забезпечувалися реальними механізмами виконання. Отже, необхідним базисом розвитку цивілізованого ринку споживчих товарів є вдосконалення правового забезпечення функціонування внутрішнього ринку, розширення можливостей державної влади у цій сфері, здійснення дієвого контролю за дотриманням нормативно-правових документів у сфері товарного обігу. Тому необхідним є прийняття і введення в обіг Законів України: «Про внутрішню торгівлю», «Про державне регулювання внутрішнього споживчого ринку», «Про франчайзинг», «Про електронну торгівлю», внесення змін до Господарського та Цивільного кодексів стосовно питань торговельної діяльності, в яких визначатимуться загальні засади розвитку й регулювання внутрішньої торгівлі, економічні, організаційні передумови її функціонування, роль і місце держави в процесі регулювання торговельних відносин, поняття торговельної діяльності, суб'єкти та об'єкти торговельної діяльності, види торгівлі тощо.

Висновки з проведеного дослідження. До найважливіших заходів активізації споживчого ринку, які повинні бути реалізовані місцевими та регіональними органами державної влади, можна віднести: розробку регіональної програми або концепції розвитку споживчого ринку; підвищення ефективності роботи щодо контролю за ринком споживчих товарів та вдосконалення співпраці державних органів і органів місцевої виконавчої влади. Тобто сформувати при місцевих органах самоврядування міжвідомчі комісії з питань удосконалення функціонування ринку споживчих товарів, у склад яких повинні увійти представники виконавчих органів влади, які відповідають за розвиток ринку споживчих товарів та послуг, а також державних органів контролю за цим ринком. Ввести у практику проведення нарад з директорами основних продовольчих ринків регіону, керівниками споживчих спілок та обласного об'єднання ринків щодо цінової ситуації на споживчому ринку в областях; підвищення якості роботи регіональних органів державного управління у напрямі планування розвитку торговельної інфраструктури споживчого ринку регіону з метою посилення активної участі органів державного управління у процесах розвитку торговельної мережі та мережі споживчих послуг, забезпечення стабільних умов розвитку внутрішнього ринку споживчих товарів та його товарного наповнення; залучення та активізація діяльності громадських та асоціативних організацій інфраструктури ринку споживчих товарів; сприяння підвищенню якості споживчих послуг та розвитку мережі підприємств з надання споживчих послуг населенню; підвищення рівня якості торговельного обслуговування населення шляхом законодавчого закріплення вимог щодо відповідності кваліфікації та рівня освіти продавців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социального общества / Л.И. Абалкин. – М. : Мысль, 1986. – 263 с.
2. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла] ; за ред. В.В. Апопія та І.М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
3. Бєляєв О.О., Бебело А.С., Комиков О.М. Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії : монографія. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 51-111.
4. Державне регулювання розвитку внутрішнього ринку в умовах модернізації національної економіки : монографія / [В.Г. Бодров, О.М. Соколова, Н.І. Балдич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук В.Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2013. – 204 с.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
6. Іваницький О.О. Господарський механізм у системі дер-

жавного регулювання економіки / О.О. Іваницький, В.В. Косенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.ecsocmen.edu.ru.
7. Михасюк І.Р., Залога З.М., Сухай О.Є. Державне регулювання економіки в умовах глобалізації : монографія / Львівський націон. ун-т ім. Івана Франка. НВФ «Українські технології». – Львів, 2010. – 320 с.
8. Вергелес Т. Диференціація доходів населення й економічне зростання / Т. Вергелес // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 49-57.
9. Гончаренко Н.Г Необхідність удосконалення форм і систем оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/16.pdf.
10. Проект Закону України «Про використання електронних соціальних карток при наданні та отриманні пільг, послуг, виплат та інших соціальних гарантій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LF6B600B.html.
11. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // Економіка Украни. – 2011. – № 1. – С. 69.
12. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. проф. В.О. Точиліна. – К. : Фенікс, 2004. – 332 с.
13. Покрещук О. Загальні концепції врегулювання торгових правовідносин у законодавстві України / О. Покрещук // Право України. – 2001. – № 4. – С. 17.

УДК 338.2:330.35(477)

Луцков В.О.
кандидат економічних наук
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В УКРАЇНІ

FEATURES OF THE STRUCTURAL CHANGES POLICY IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Публікацію підготовлено в рамках НДР «Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України» (державний реєстраційний номер 0114U002021)

АНОТАЦІЯ

У статті на основі положень стратегічних програмних документів узагальнено напрями економічних перетворень в Україні останніх років. Провідна роль у реалізації політики структурних змін, що донині реалізується виключно завдяки макроекономічному регулюванню, покладається на державне регулювання, а в її основі повинна стояти національна промислова політика як комплекс заходів державного регулювання економічних процесів, створення базових правил на різних функціональних рівнях, спрямованих на стимулювання інвестиційно-інноваційної активності, структурну перебудову економіки, розвиток інфраструктури та забезпечення прискорених темпів економічного зростання. Розглянуто напрями формування й реалізації положень структурної політики як чинника економічного зростання України.

Ключові слова: структурна політика, конкурентоспроможність, економічне зростання, диспропорційність економіки, структурні зміни, модернізація промисловості.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе положений стратегических программных документов обобщены направления экономических преобразований в Украине последних лет. Ведущая роль в реализации политики структурных изменений, которая доныне реализуется исключительно благодаря макроэкономическому регулированию, возлагается на государственное регулирование, а в ее основе должна стоять национальная промышленная политика как комплекс мер государственного регулирования экономических процессов, создание базовых правил на различных функциональных уровнях, направленных на стимулирование инвестиционно-инновационной активности, структурную перестройку экономики, развитие инфраструктуры и обеспечение ускоренных темпов экономического роста. Рассмотрены направления формирования и реализации положений структурной политики как фактора экономического роста Украины.

Ключевые слова: структурная политика, конкурентоспособность, экономический рост, диспропорции экономики, структурные изменения, модернизация промышленности.

ANNOTATION

In the article, on the basis of positions of the strategic papers, are generalized the directions of the economic transformations in Ukraine of the last years. Leading role in the realization of the politics of structural changes, that have been realized exceptionally due to the macroeconomic adjusting till today, depends on government control, and in it ground must be national industrial politics as complex of measures of the government control of economic processes, creation of the fundamental rules must stand on the different functional levels, directed to the stimulation of investment-innovative activity, structural alteration of economy, development of the infrastructure and providing of speed-up growthing of economic rates. The directions of the formation and realization of the positions of structural politics are considered as a factor of the economy growing of Ukraine.

Keywords: structural policy, competitiveness, economic growth, economic disparity, structural changes, industry modernization.

Постановка проблеми. Аналіз чинних нормативно-правових актів, які регламентують функціонування та створюють правове поле для розвитку національної економіки в цілому та її окремих галузей, підгалузей та секторів, свідчить про недостатність системності та послідовності у вибудовуванні структурної політики держави, яка перш за все повинна визначати пріоритетні напрями розвитку та розроблення відповідних заходів щодо їх підтримки.

Аналіз останніх досліджень. Протягом останніх 10 років з часу схвалення Концепції державної промислової політики у 2003 році, прийняття Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки [1], схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року [2] та у липні 2013 року – Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року [3], а також ряду галузевих програм, на сьогодні відсутній чинний програмний документ розвитку національної промисловості.

У Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яку прийнято ще у 2010 році [4], визначено набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямами:

– створення базових передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи;

– формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України;

– модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг;

– збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування;

– підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади.

Впровадження положень зазначеного програмного документу, яке здійснювалося на основі щорічних національних планів дій [5; 6; 7], передбачало реалізацію структурних реформ, які мають опосередкований вплив на розвиток секторів національної економіки і володіють технологічним потенціалом здатним підвищити конкурентні переваги вітчизняної продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні з початку економічних перетворень увага в економічній політиці держави приділялася виключно макроекономічному регулюванню, а темпи зростання економіки досягалися в основному за рахунок ресурсоємних галузей виробництва. У сучасних умовах галузі, конкурентоспроможність яких залежить від природно-ресурсних факторів, у першу чергу сировинних, не спроможні забезпечити національній економіці достатніх темпів зростання для наближення до рівня високорозвинених країн світу.

В економіці України наростають структурні диспропорції. Значних розмірів досягла в експорті України відмінність частки продукції сировинних галузей і частки високотехнологічних товарів. Крім того, враховуючи навіть найоптимістичніші прогнози щодо зміни цін на енергетичні ресурси, паливно-енергетичний комплекс України вже не зможе забезпечувати високу конкурентоспроможність галузей добувної та переробної промисловості [8].

На основі використання інструментів виключно макроекономічної політики не можливо усунути диспропорційність у національній економіці та забезпечити її перехід від сировинної до нової моделі економічного зростання. Таким чином, існує гостра потреба в радикальній зміні підходів до формування структурної політики, в основі якої повинна бути національна промислова політика як комплекс заходів державного регулювання економічних процесів, створення базових правил на галузевому, корпоративному, державному і регіональному рівнях, спрямованих на стимулювання інвестиційно-інноваційної активності, структурну перебудову економіки, розвиток інфраструктури та забезпечення прискорених темпів економічного зростання. Крім того, при формуванні структурної політики необхідно синхронізувати цілі та пріоритети економічного розвитку з наявними ресурсними можливостями економіки в цілому та окремих її складових.

Протягом останніх 10 років у світовому економічному просторі відбулася зміна структури функціонування національних економічних систем. За новим типом структурної політики передбачається, в першу чергу, створення базових правил, які б сприяли реалізації підприємницьких ініціатив і організації підтримки інвестиційних проектів переважно в інноваційній та інфраструктурній сферах [9]. Зокрема, структурна політика повинна також передбачити механізми забезпечення прозорості та умови для ефективності конкурентного середовища і системи прав власності.

Завдання структурної політики щодо реновації виробничого процесу можна сформулювати як перебудову економіки країни від суто ресурсного до ресурсно-інноваційного типу розвитку [10]. Будь-який інвестиційний проект неможливо здійснити без ефективних суб'єктів ринку – підприємств та компаній, тому державна структурна політика щодо розвитку промисловості повинна спрямовуватися на формування і розвиток потужних та ефективних конкурентоспроможних підприємств.

У сучасній економіці немає неконкурентоспроможних галузей, але є неконкурентоспроможні підприємства. Провідні українські компанії, незважаючи на інтенсивність розвитку за останні роки, значно відстають від західних корпорацій як за рівнем капіталізації, так і за обсягом обороту. На відміну від країн з розвиненою економікою та низки країн з економікою, що розвивається, Україна відстає не тільки за кількістю великих ефективних компаній світового рівня, а й у більшій мірі перспективних компаній у нових високотехнологічних галузях. Тому одним з найважливіших завдань структурної політики у даному напрямі є стимулювання процесу формування корпорацій у наукомістких сферах економіки: авіації, суднобудуванні, атомній енергетиці тощо [11]. У цих галузях існують технологічні напрацювання світового рівня, але реалізація таких проектів неможлива за умов відсутності у підприємств необхідного фінансового ресурсу. Вирішальною у цьому випадку може стати роль держави як головного партнера або акціонера.

Таким чином, найважливішим пріоритетом економічної політики та структурної зокрема є завдання реалізації в рамках державного стратегічного планування ефективної промислової політики на шляху до подолання структурних диспропорцій через формування у промисловому секторі повноцінного корпоративного комплексу.

На початку 2013 р. запровадження нових підходів до модернізації пріоритетних галузей національної економіки на найближчі два роки для активізації її розвитку задекларовано у

Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [12], виконання якої повинно було забезпечити прискорення розвитку пріоритетних галузей, сприяти позитивним структурним змінам в економіці, диверсифікації та зниженню енергоємності виробництва.

Економіка України приречена бути неконкурентоспроможною без підвищення якості продукції. Сьогодні використання технічного регулювання як елемента промислової політики є незадовільним. За період з 2006 р. введення в дію Закону України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» прийнято незначну кількість технічних регламентів, тоді як чинна система держстандартів як обов'язкова норма є недієздатною [13]. У цій сфері необхідно терміново вдосконалювати законодавчу базу і практику її застосування.

Оновлення потребує амортизаційна політика, яка здатна забезпечити модернізаційні процеси за рахунок стимулювання підприємств до інтенсивного оновлення основних засобів. Дієвим інструментом такого стимулювання є розширення практики використання податкового кредиту або податкових канікул під час інвестування. Розподіл витрат на інноваційну діяльність в Україні за останні роки свідчить про структурні дисбаланси в даній сфері (табл. 1). Одним з головних факторів, перешкоджаючих оновленню фондів, є низький рівень інвестиційної активності підприємств [14]. Незважаючи на зростання обсягів інвестицій в основний капітал (2011 р. – понад 22% відносно попереднього року), їх розподіл за виробничими секторами залишається нерівномірним [15]. Значною частиною великих і середніх підприємств переробної промисловості за останні роки взагалі не освоєно інвестицій, що може призвести до технологічної деградації виробничих потужностей. У зв'язку з цим стимулювання інвестиційної активності є одним із найважливіших завдань структурної перебудови промислової політики.

Таким чином, національна економіка володіє унікальними перевагами: багатством надр, які слугують переважно для експорту сировини, і значним обсягом інтелектуального потенціалу.

Розвиток національної економічної системи здійснюється за рахунок постійного активного впливу держави на всі економічні процеси. Ступінь участі та роль на різних етапах розвитку суспільства змінюється в межах трьох основних загальноприйнятих моделей співвідношень взаємодії державного і приватного секторів. В умовах трансформації вітчизняної економічної системи функції держави окреслені як загальними закономірностями, так і специфічними тенденціями, властивими поточному етапу розвитку нової національної моделі економіки.

Функції держави як суб'єкта формування стратегії економічного зростання в Україні полягають у створенні умов для ефективної діяльності основних суб'єктів економіки та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробництв.

Виконуючи свої функції, держава реалізує основні цілі національної економіки, зберігаючи її єдність як структурної одиниці. Тим самим держава виступає не просто доповнюючим елементом структури, а частиною економічного базису, забезпечуючи змішаний характер макросистеми. Така трансформація є результатом історичних змін в розвитку соціально-економічної системи, зокрема зростання рівня концентрації виробництва і капіталу, ускладнення господарських зв'язків, поглиблення соціальних та економічних протиріч, посилення міжнародної конкуренції, різних проявів криз.

Економічна роль держави забезпечується не тільки економічними функціями, а й всією сукупністю форм і методів її діяльності, яка прямо або опосередковано стосується суб'єктів економічної діяльності та їх інтересів. Вона здійснюється через основні напрями взаємодії держави та економіки: розробку основних цілей стратегії розвитку національної економіки та формування економічного курсу країни; визначення характеру і змісту економічної політики держави (соціально-економічний тип національної макросистеми визначає сукупність форм економічної політики та їх пріоритетність у структурі); інституційне забезпечення функціонування відтворювальної системи економіки; визначення методів і форм регулювання; участь держави в економічній діяльності на всіх макро- і мікрорівнях [16].

Застосування державою комплексного підходу щодо формування оптимальної структури національної економіки забезпечить досягнення поставлених цілей. Послідовне структурне регулювання зорієнтоване на реалізацію національних переваг, гарантування економічної безпеки, прискорення інтеграції у сучасну світову господарську систему – це основа формування структури національної економіки.

Механізм державного структурного регулювання повинен формуватися з урахуванням комп-

Таблиця 1

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2009–2011 рр.

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів, млн грн				Структура розподілу коштів, %			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6	65,0	1,6	19,0	14,3
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9	59,4	1,1	30,0	9,6
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2	52,9	1,0	0,4	45,6

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України

лексності та багатовекторності визначення об'єкта впливу. Така форма державного регулювання економіки України повинна узгоджуватись з основними елементами інвестиційної, промислової, соціальної та зовнішньоекономічної політики держави [17]. Досягнення стратегічної мети державного регуляторного впливу можливе за умови комплексного підходу до вирішення цієї проблеми.

У результаті історичних особливостей розвитку та в залежності від територіальних, ресурсних, соціальних та інших параметрів, притаманних вітчизняній економіці, механізм державного структурного регулювання економіки України визначається як сукупність таких елементів: стратегічна мета державного регулювання; поточні цілі регулювання структури національної економіки; формування переліку об'єктів регулювання; визначення структури та пріоритетності методів впливу; підпорядкування основних форм державного регулювання досягненню єдиної мети; забезпечення односпрямованості їх векторів; урахування інтеграційних чинників розвитку економіки України за умови чіткого визначення національних пріоритетів. Схему механізму державного структурного регулювання економіки України запропоновано розглядати як послідовну взаємодію його компонент (рис. 1).

Рис. 1. Механізм державного структурного регулювання економіки України

Джерело: складено автором

Формування принципів активного типу структурного регулювання економіки України визначається специфікою перехідного етапу. Саме тому прискорення темпів економічного зростання та формування ефективної структури економіки України є неможливим без активного типу структурного регулювання.

Для ефективного господарювання на макрорівні важливого значення набуває визначення необхідності реформування тієї чи іншої економічної структури, планування і реалізації структурної політики, обґрунтування теоретичних конструкцій її побудови, відшукання шляхів і засобів реалізації. Ці знання є релевантними, вони визначають ефективність прийняття рішень на різних рівнях економічного управління. Разом з тим існуючі сучасні теорії державного регулювання повністю не враховують історичних умов розвитку національної економіки, наслідком чого є відсутність пропозицій щодо ефективних методів оцінки та виправлення помилок, які виникають у процесі реалізації структурної політики.

Проблемною для держави як суб'єкта формування структури конкурентоспроможної економіки виявляється можливість зосереджувати стимулюючу, протекційну діяльність виключно на окремих структурних елементах економічної діяльності, секторах чи підсекторах, галузях чи підгалузях, окремих промислових комплексах чи підприємствах. Це спричинено полівалентністю екстраполяції державних рішень щодо модернізаційних процесів та відмінністю у можливостях і глибині впливу на діяльність суб'єктів господарювання різних рівнів економічної структури.

В умовах становлення і розвитку економіки нового, конкурентного типу, заснованої на ринкових принципах функціонування, роль держави посилюється. Даний процес передбачає не тільки формування нових структур, але й руйнування старих. У таких ситуаційних рамках держава виступає важливим агентом, який визначає цілісність системи господарювання національної економіки, що в свою чергу забезпечує соціально-економічну стабільність країни, зростання її конкурентоспроможності. На початкових етапах реформування структури економіки в Україні держава недостатньо піклувалася про виконання даних функцій, у+++ певній мірі усунулася від вирішен-

ня багатьох господарських питань. Такі дії зі сторони держави розгорнулися загостренням у багатьох соціально-економічних процесах. Наслідком стала системна криза народного господарства. Сьогодні найважливішим завданням є забезпечення економічного зростання країни, підвищення її конкурентоспроможності. Виконання завдань даного рівня потребує від держави забезпечення керованості економіки, контролю за основними структурними підрозділами [18]. Існує необхідність введення нових способів регуляторних маніпуляцій, управління національною економікою.

Разом з тим залишається актуальною потреба скорочення використання неекономічних методів регулювання.

Посилення ролі державного регулювання передбачає вироблення та впровадження відповідної законодавчої бази, загальноприйнятих правил, кодексу господарської поведінки суб'єктів ринку та самої держави, протидії корупції та організованій злочинності. Це необхідно для сприяння процесам багатоукладності й господарської рівноправності різних форм власності, свободі підприємництва і конкуренції, зростанню доходів підприємств та найманих працівників з метою нагромадження коштів для задоволення суспільних потреб, зростання платоспроможного попиту.

Виконуючи функцію координації, держава сприяє побудові «дерева цілей», які ставляться перед вітчизняною економікою [19]. З використанням системи електронного урядування держава як суб'єкт формування конкурентоспроможної економіки здатна забезпечити вертикальну (спрямовану на організацію діяльності різних підрозділів структури) та горизонтальну (спрямовану на узгодження різних видів діяльності, які існують та виникають в економічній системі).

Особливого прояву функція координації набуває в процесі планування фінансово-господарської діяльності. Тут йдеться про необхідність [20]:

– узгодження дерева цілей з наявними ресурсами;

– узгодження довгострокових планів з визначеними цілями і стратегією розвитку;

– приведення у відповідність оперативного планування з довгостроковими планами;

– координації окремих планів і зведення їх в єдину концепцію розвитку;

– координації функції контролю та планування;

– узгодження організаційної структури з виробничими потребами суб'єктів господарської діяльності;

– координація фінансових і виробничих потужностей.

Таким чином, державна координація здатна забезпечувати організацію ефективнішого використання всіх видів ресурсів (фінансових, трудових, виробничих). Найважливішими інструментами тут виступають стратегічне, довгострокове планування та бюджетування економіки.

Свої функції держава виконує формуючи відповідні стратегії економічного розвитку та розробляючи програми їх реалізації на середньо- та довгострокову перспективу з урахуванням реалій структурних змін в економіці та необхідності переходу до моделі економічного зростання.

Актуальним інструментом впливу держави є державно-приватне партнерство, управління підприємствами з часткою державної власності та посередництвом державних представників, які входять до складу правління поряд з іншими його членами (залежно від ступеня значимості державного підприємства до нього призначається до трьох контролерів, функції яких носять подвійний характер і полягають в тому, що вони інформують, з одного боку, свої міністерства про рішення, прийняті підприємством, а з іншого – підприємства про позиції міністерства із приводу цих рішень).

Прикладом вищезазначеного впливу структурної політики держави на виробництво може служити національне планування, яке широко застосовується у ряді розвинутих країн і спирається саме на державний сектор, для якого є прямою настановою. Дії останнього спрямовані на певні макроекономічні досягнення і служать прикладом, заохоченням приватному бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Вище перелічені пріоритети структурного впливу держави як суб'єкта формування конкурентоспроможності є першочерговими заходами, які необхідно впроваджувати для забезпечення ефективного функціонування вітчизняної економічної системи, побудови цілісної й динамічної структури та створення умов для швидкого економічного зростання. Саме структурна динамічність наділяє економічну систему здатністю пристосовуватися до конкурентних викликів, своєчасно засвоювати аспекти їх виникнення, компілювати аналоги та продукувати економічні елементи наділені новими конкурентними перевагами. Найважливішою складовою на шляху досягнення економікою високого рівня конкуренції є інфраструктура. Тому завдання держави у першу чергу лежить у площині гарантування стабільності, прозорості й функціональності усіх елементів інфраструктурного механізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки» від 28.07.2003 р. № 1174 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-п.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» від 09.07.2008 № 947-р [Електронний ресурс] //

Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-р.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» від 17.07.2013 р. № 603-р [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-р.
4. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
5. Указ Президента України «Про Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 27.04.2011 р. № 504/2011 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/504/2011.
6. Указ Президента України «Про Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 12.03.2012 р. № 187/2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/file/text/6/ f374862n26.pdf.
7. Указ Президента України «Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 12.03.2013 р. № 128/2013 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/128/2013.
8. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Ярослав Анатолійович Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
9. Фединець Н.І. Соціологія ринку : [навч. посібник] / Фединець Н.І., Миронов Ю.Б., Гонська М.Р. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – 226 с.
10. Чепінога В.Г. Економічна теорія : [підручник] / В.Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 653 с.
11. Барановска І.В. Стимулювання інноваційної діяльності у суднобудуванні : державний та регіональний аспекти / І.В. Барановська // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи / М-во. освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. Фіялка. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 192–201.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-п.
13. Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» 01.12.2005 р. № 3164-IV (із змінами) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/3164-4.
14. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : [монографія] / Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М. ; за ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
15. Бобух І.М. Економічна оцінка основного капіталу міжнародна практика та українські реалії / І.М. Бобух // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 39-53.
16. Национальная экономика : [учебник] / Под ред. А.В. Сидоровича, А.А. Абишева – Алматы : Экономика, 2008. – 750 с.
17. Механізм державного структурного регулювання економіки України та його реалізація / О.М. Свінцов, Н.Я. Скірка, П.П. Гаврилко, О.І. Завійська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 265-271.
18. Сухарев О.С. Управление структурными изменениями экономики / О.С. Сухарев, С.А. Логвинов. – М. : КУРС : ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
19. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
20. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник]. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

УДК 005.22:658.115.31

Ляшок Я.А.
кандидат технических наук, доцент, директор
Красноармейского индустриального института
Донецкого национального технического университета

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСБАЛАНСЫ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

ECONOMIC IMBALANCES OF THE POPULATION`S LIFE SUPPORT SYSTEM AS A THREAT TO NATIONAL SECURITY

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ сущности экономической безопасности. Представлено сопоставление рыночного и гуманистического подходов к определению экономической безопасности. Иерархия национальной безопасности Украины при гуманистическом подходе включает такие уровни: национальной и экономической безопасности, безопасности жизнеобеспечения, безопасности системы обеспечения жизнедеятельности населения.

Ключевые слова: обеспечение жизнедеятельности населения, национальная безопасность, экономические дисбалансы, факторы, система.

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз сутності економічної безпеки. Представлено зіставлення ринкового і гуманістичного підходів до визначення економічної безпеки. Ієрархія національної безпеки України при гуманістичному підході включає такі рівні: національної та економічної безпеки, безпеки життєзабезпечення, безпеки системи забезпечення життєдіяльності населення.

Ключові слова: забезпечення життєдіяльності населення, національна безпека, економічні дисбаланси, фактори, система.

ANNOTATION

The analysis of the essence of economic security was carry out. A reconciliation between the market and humanistic approaches to the definition of economic security were identified in this work. The hierarchy of national security of Ukraine to the humanistic approach includes the following levels: national and economic security, livelihood security, safety of the population`s life support system.

Keywords: to ensure viability of the population, national security, economic imbalances, factors, system.

Постановка проблемы. Потребность в защите от внешних нежелательных воздействий и радикальных внутренних изменений, иначе говоря, потребность в безопасности – это базовая, основополагающая потребность как жизни отдельного человека, семьи, так и различных объединений людей, включая общество и государство. В современных условиях сфера безопасного существования в Украине настолько сузилась, что постоянное и массовое неудовлетворение этой потребности оказывает негативное воздействие на функционирование и развитие отдельных домохозяйств, хозяйствующих субъектов, государства и общества в целом, усугубляя кризисное состояние всех сфер его жизнедеятельности. Нормальная жизнедеятельность общества во многом определяется состоянием безопасности его основных систем. Многообразные компоненты общественного организма и люди должны быть защищены от многочисленных стихийно и целенаправленно действующих негативных факторов, особое место среди которых занимают факторы техногенной среды обитания. Именно вопрос безопасности стал одним из ведущих при образовании Европейского союза, а также большинства экономических, политических и других союзов. В современных условиях данные аспекты являются особо актуальными для экономики Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Фундамент и материальную основу национальной безопасности составляет экономическая безопасность, которая, в свою очередь, может быть обеспечена при условии устойчивого и сбалансированного развития всех элементов социально-экономической системы. В современной экономической литературе представлено значительное число работ, посвященных исследованию проблем экономической безопасности. Достаточно большой спектр вопросов социально-экономического содержания, структуры, функций и методов экономической безопасности нашли свое освещение в трудах зарубежных и отечественных ученых: Дж.К. Ван Хорна, Й. Шумпетера, Э. Ласло, А. Маслоу, Т. Уоткинса, Л.И. Абалкина, С.Ю. Глазьева, В.А. Савина, В.К. Сенчагова, В.Л. Тамбовцева, И.Ф. Бинько, И.А. Бланка, А.Г. Власюка, С.С. Варналия, В.М. Геeца, Б.В. Губського, Г.Ю. Дарнопых, Я.А. Жалило, А.Г. Кальман, В.И. Кириленко, Т.Т. Ковальчука, Ю.Г. Лысенко, В.И. Мунтияна, О.Ф. Новиковой, Р.В. Покотиленко, В.Т. Шлемко и др. Проблемам развития социально-ориентированной рыночной экономики в условиях экономического кризиса в Украине посвящены труды С.С. Аптекаря, И.П. Булеева, Г.К. Губерной, Р.М. Лепы, В.И. Ляшенко, О.В. Новиковой, Л.Г. Червовой др. Вместе с тем некоторые вопросы адекватности системы экономической безопасности Украины реалиям XXI в. остаются нерешенными. В частности, остается слабо разработанной проблема комплексного исследования характерных для современности нарушений сбалансированности системы обеспечения жизнедеятельности населения (ОЖН), приобретающих системный

и долговременный характер и создающих угрозу экономической и национальной безопасности страны.

Цели статьи – структурирование процесса влияния фактора безопасности жизнеобеспечения населения на национальную безопасность; разработка структурно-логической схемы обоснования влияния экономических дисбалансов системы ОЖН на национальную безопасность Украины.

Изложение основного материала. Необходимость изучения влияния деструктивных факторов развития системы ОЖН на национальную безопасность в Украине особо актуализировалась в последнее время, когда такие показатели экономической безопасности, как ВВП, доля инвестиций в ВВП, уровень благосостояния населения и многие другие оказались ниже критически допустимых уровней. По оценкам специалистов, «если двигаться по европейским меркам развития, то наша страна достигнет уровня ВВП 1990 года в 2020 году (по 4% прироста ВВП в год), а по уровню ВВП, рассчитанному в соответствии с паритетом покупательской способности на каждого человека, – в необозримом будущем [1]. Реальную угрозу национальной безопасности государства представляет тенизация экономики Украины. По результатам исследований Всемирного банка, «Украина имеет самый неформальный сектор среди стран СНГ и Восточной Европы – около 60% официального ВВП» [2].

В Законе Украины «Об основах национальной безопасности Украины» отмечается: «Национальная безопасность Украины – это защищенность жизненно важных интересов человека, гражданина, общества и государства, при которой обеспечиваются стабильное развитие общества, современное выявление, предотвращение и нейтрализация реальных и потенциальных угроз национальным интересам».

В Стратегии национальной безопасности Украины, согласно Указу Президента Украины «О Стратегии национальной безопасности Украины», для ее экономической составляющей главная цель сформирована через критерий принятого уровня обеспечения экономической безопасности. Главными для обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности называются улучшение инвестиционного климата, активизация инновационной деятельности, реформирования налоговой системы и проведение земельной реформы.

Большинство отечественных и российских авторов, среди которых Г.И. Дарнопых, А.Г. Кальман, В.К. Сенчагов, предлагают рассматривать экономическую безопасность как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных экономических интересов, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический потенциал [3; 4].

В работе Я.А. Жалило под экономической безопасностью понимается, с одной стороны, способность национальной экономики к расширенному самовоспроизводству в целях удовлетворения на определенном уровне потребностей населения и государства, с другой, как способность противостоять дестабилизирующим факторам развития, которые создают угрозу государству. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в мировой системе хозяйствования также входит в составляющие экономической безопасности [5]. Отсюда следует, что экономическая безопасность представляет собой триединую функцию, каждая составляющая которой является одновременно и субъектом, и объектом процесса ее обеспечения. Институты государства, предприятия, граждане путем сложного взаимодействия формируют систему отношений, социально-экономическую и общественно-политическую модель своего сосуществования. Успешность этой модели, способность взаимодействовать с другими агентами экономической жизни – факторы, определяющие уровень развития государства, конкурентоспособность отраслей производства или отдельных предприятий и, самое главное, уровень жизни человека – гражданина этого государства. В связи с этим государство рассматривается как инструмент перераспределения валового внутреннего продукта. Приоритеты такого распределения зависят от степени влияния государства на экономические процессы.

Выполненная в работе [6] структуризация существующих определений безопасности позволила автору выделить два подхода к сущности безопасности: состояние защищенности от определенных угроз, опережающее действие относительно появления носителей (источников) опасности.

Сторонники первого подхода, среди которых О.Ф. Новикова и Р.В. Покотиленко, А.М. Сундук, И.С. Чорнодид, О.С. Шнипко, В.И. Мунтиян, Б.В. Губский, Е.А. Олейников, Я.А. Жалило, Ф.О. Медведь и др., связывают экономическую безопасность с противостоянием угрозам и обеспечением защищенности от их негативного воздействия. Сторонники второго подхода представляют экономическую безопасность как систему мероприятий организационно-экономического и правового характера, направленных на предотвращение появления экономических угроз, а результирующим проявлением безопасности считают независимость экономики, устойчивое развитие экономической системы, эффективность функционирования экономики. Целесообразность обоих подходов бесспорна: наличие угроз требует защиты, отсутствие – привентивных мер по нейтрализации (устранение) источников (носителей) опасностей.

Обобщая различные точки зрения, можно констатировать, что в отечественной научной литературе экономическая безопасность трак-

туется прежде всего с позиций рыночных приоритетов хозяйствования.

Ориентация отечественной экономики на социальное развитие требует рассмотрения традиции исследования проблем безопасности в социально развитых странах, которая качественно отличается от принятой в Украине. Как целевая функция развития общества в ней рассматривается достижение высокого жизненного уровня населения, а, следовательно, парадигма экономической безопасности начинается с уровня жизни отдельной личности. Понятие экономической безопасности в некоторых западных источниках толкуется как такое, которое сфокусировано на уровне и качестве жизни населения. Оно включает такие составляющие, как уровень бедности, состояние системы здравоохранения, условия труда и т.п. Преимущество этого подхода заключается в том, что результаты деятельности предприятий и государства оцениваются с точки зрения их соответствия центральной задаче: обеспечению высокого уровня благосостояния в обществе. Ударение смещается с параметров рыночной успешности субъектов микро- и макроуровня на социально важные параметры [7]. Таким образом, западная концепция экономической безопасности позволяет четче сфокусироваться на главной целевой функции развития общества и обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Основным отличием отечественного и зарубежного представления экономической безопасности является диаметральная противоположность подходов. Так, при всем многообразии трактовок в отечественной научной литературе в качестве целевой установки обеспечения экономической безопасности выделено развитие экономики. В западной – повышение уровня жизни населения (рис. 1). Стремление Украины к европейским идеалам – понимание человеческой жизни как высшей и самодостаточной ценности – требует переосмысления категории экономическая безопасность с использованием гуманистического подхода.

Рис. 1. Сопоставление рыночного и гуманистического подходов к определению экономической безопасности

В рамках исследования под экономической безопасностью понимается общенациональный комплекс мероприятий и механизмов противодействия внутренним и внешним угрозам, использование которого позволяет поддерживать нормальные условия жизнедеятельности, что способствует повышению уровня и качества жизни населения, создает предпосылки для устойчивого обеспечения трудовыми ресурсами развитие народного хозяйства и позволяет обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Использование гуманистического подхода позволило определить место и роль системы ОЖН в обеспечении национальной безопасности как фактора развития человеческого капитала в условиях формирования социально-ориентированной рыночной экономики (рис. 2).

Рис. 2. Иерархия национальной безопасности Украины при гуманистическом подходе

Авторская разработка

Составляющими экономической безопасности являются: производственная, демографическая, энергетическая, внешнеэкономическая, инвестиционно-инновационная, макроэкономическая, продовольственная, социальная, финансовая безопасности. Существуют и другие подходы к структуризации экономической безопасности [8].

Однако в принятых структуризациях экономической безопасности не выделена безопасность жизнеобеспечения населения в качестве структурного элемента, который, по мнению автора настоящего исследования, с позиций концепции социально-ориентированной рыночной экономики представляет собой несущую опору, источник, обеспечивающий функционирование всех элементов сложной системы. В рамках исследования понятие «безопасность жизнеобеспечения» – одного из необходимых условий формирования гуманистических ориентиров – трактуется как состояние защищенности среды обитания, обеспечивающей жизненно важные интересы человека (витальные, физические, психологические, генетические, репродуктивные, интеллектуальные и духовные) от внешних и внутренних угроз с целью обеспечения экономической безопасности страны (рис. 3).

В структуре экономической безопасности безопасность жизнеобеспечения или защищенность физиологических потребностей занимает особое место. Это обусловлено тем, что все виды экономической безопасности в принципе не могут быть в достаточной степени реализованы без обеспечения жизнедеятельности всех категорий участников экономических отношений.

Безопасность жизнеобеспечения как составляющая национальной безопасности занимает

Рис. 3. Структурирование процесса влияния фактора безопасности жизнеобеспечения населения на национальную безопасность

Авторская разработка

сейчас значительное место благодаря распространению принципов гуманизма, пониманию зависимости уровня безопасности системы от уровня безопасности отдельных ее элементов. Если безопасность – это необходимые условия существования, то обеспечение национальной безопасности в целом – это поддержание целостности государственной структуры, устойчивости и безопасности ее системных связей, а также создание нормальных и безопасных условий функционирования всех ее элементов. А самым ценным элементом государства является человек, нормальная жизнедеятельность которого и обеспечивает стабильную и надежную реализацию системных связей.

Предложенный подход к структуризации экономической безопасности с выделением элементов безопасности жизнеобеспечения направлен на гуманизацию общественного развития и позволяет обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Логическое обоснование возникновения угрозы национальной безопасности в результате разбалансированности системы ОЖН в рамках гуманистического подхода предполагает исследование влияния условий и факторов на уровень и качество жизни населения (рис. 4).

Сбалансированность системы ОЖН – интегральное понятие, включающее такие составляющие, как непротиворечивость интересов разных категорий участников процесса обеспечения жизнедеятельности населения, рациональные пропорции между объемами всех экономических элементов системы, разумное соотношение ее качественных параметров, согласованность темпов развития экономических показателей. Отклонения от равновесного состояния системы, выходящие за допустимые пределы, порождают угрозы национальной безопасности.

Согласно «Методическим рекомендациям по расчету уровня экономической безопасности Украины», интегральный индекс экономической безопасности состоит из 9 средневзвешенных субиндексов (составляющих экономической безопасности) [9].

Для своевременного выявления угроз экономичеаских дисбалансов возникает необходимость использования более оперативной и при этом информативной системы оценки уровня экономической безопасности.

Рис. 4. Структурно-логическая схема обоснования влияния экономических дисбалансов системы ОЖН на национальную безопасность Украины

Авторская разработка

В основу исследования влияния условий и факторов на уровень и качество жизни населения положена концепция социально-экономической обусловленности демографических процессов, которая характеризуется констатацией прямой связи демографических процессов с социально-экономическими показателями.

По уровню жизни Украина в 2012 г. находилась на 74 месте из 110 в рейтинге стран мира [10]. В качестве показателя, характеризующего уровень жизни, используется отношение национального ВВП на душу населения, скорректированного по паритету покупательской способности к среднемировому значению этого показателя.

Ведущими факторами роста ВВП являются вовлечение в производство дополнительных ресурсов (прежде всего дополнительного физического капитала и труда), а также увеличение производительности факторов производства за счет научно-технического прогресса, использования более продуктивных технологий и повышения квалификации работников. Анализ влияния факторов на изменение номинального ВВП на душу населения позволил сделать вывод, что снижение роста ВВП вызвано уменьшением численности экономически-активного населения. На снижение качества жизни населения Украины, также, как и на снижение уровня жизни, оказывает негативное влияние отрицательный фактор неблагоприятных условий жизнедеятельности населения.

Реальный уровень благосостояния не всегда могут отразить индексы ВВП на душу населения или ИРЧП. Сравнение значений ВВП с целью оценки качества жизни современная научная мысль признает некорректным. Основанием этому послужила гипотеза, что конечная цель большинства людей не быть богатыми, а быть счастливыми и здоровыми.

Международный индекс счастья (англ. *Happy Planet Index*), предложенный New Economics Foundation (NEF) в июле 2006 года, отражает, как считается, «реальное» благосостояние людей и состояние окружающей среды. Впервые МИС был рассчитан в 2006 году. Во второй раз – в 2009 году. Расчетный показатель МИС Украины в 2009 г. составил 38,1, что позволило ей занять 95 место из 143 стран [125].

МИС основывается на общих утилитарных принципах, что большинство людей хотят прожить долгую и полноценную жизнь, а страны стремятся сделать всё возможное для достижения максимального благополучия своих граждан, разумно используя имеющиеся ресурсы, не нанося ущерб окружающей среде. Для расчёта индекса используются три показателя: ожидаемая продолжительность жизни, субъективная удовлетворенность жизнью людьми и так называемый «экологический след».

Выполненный анализ позволил сделать вывод, что на сегодняшний день и в перспективе не только сохраняются, но и усиливают свое негативное влияние на уровень и качество жизни населения такие демографические факторы, как: ставшая долговременной динамика сокращения численности населения, в том числе доли населения в трудоспособном возрасте, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, сокращение среднего возраста жизни, субъективная неудовлетворенность жизнью людьми.

Влияние неблагоприятных условий жизнедеятельности на уровень и качество жизни населения является основным негативным фактором, препятствующим реализации национальных интересов, а также создающим опасность национальным ценностям и национальному образу жизни. Центр угрозы при этом формируется в границах разбалансированной системы ОЖН.

Выводы. Таким образом, анализ влияния деструктивных факторов системы ОЖН на развитие социально-ориентированной экономики позволил выявить наличие угрозы национальной безопасности. Оценка масштабов угрозы трудно формализуется в общем виде в связи с высокой динамичностью экономических параметров системы ОЖН и низкой информационной доступностью. Использование концепции социально-экономической обусловленности демографических процессов позволило выявить основные факторы, конструирующие угрозу и определить подходы к формированию стратегии экономической безопасности Украины. Анализ этих подходов позволил выделить три сценария развития экономики. Пессимистический сценарий, прогнозируемый большинством международных экспертов, предполагает аутсайдерский характер развития. По оптимистическому сценарию, Украине нужен «прорыв» на базе инвестиционно-инновационной модели развития. Третий, реалистический, сценарий основан на использовании предложенного автором подхода к формированию стратегии экономической безопасности на базе интенсивного воспроизводства человеческого капитала за счет сокращения масштабов экономических дисбалансов системы ОЖН, что позволит обеспечить инновационно-инвестиционное развитие национальной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук Т.Т. Актуалітети політики розвитку / Т.Т. Ковальчук, В.К. Черняк, В.Я. Шевчук. – К. : Знання, 2009. – 326 с.
2. Ковальчук А.Т. Фінансове право: проблеми розвитку та застосування : монографія / А.Т. Ковальчук, А.В. Матіос ; за заг. ред. Л.К. Воронової ; Київський ун-т ринкових відносин. – К. : Парламентське видавництво, 2010. – 480 с.
3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность / В.К. Сенчагов // Институт экономики РАН ; ЗАО «Финстатинформ». – 2002. – 128 с.
4. Жаліло Я. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 97-104.
5. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло //

Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
6. Садєков А.А. Теоретико-методологічні засади феномену безпеки [Електронний ресурс] / А.А. Садєков, Т.Б. Хлевицька // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 125-128. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45507?show=full.
7. Ніколаєв Є. Проблеми застосування категоріального апарату науки про національну та соціально-економічну безпеку / Є. Ніколаєв. // Політичний менеджмент. – 2012. – № 4-5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://politik.org.ua/vid/magcontent.php3?c=2155&m=1&n=87.
8. Мірошниченко О. Теоретичні аспекти дослідження питання національної економічної безпеки / О. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 110-115.
9. Наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
10. Рейтинг уровня жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://center-yf.ru/data/stat/Reiting-urovnya-zhizni.php.
11. Happy Planet Index за 2006 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://luck.pp.ua/happy-planet-index.html.

УДК 338.2

Мазур І.М.
кандидат економічних наук, доцент
Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького

АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

ANALYSIS OF THE ENERGY SAFETY FOR THE NATIONAL ECONOMY: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Запропоновано інтегровану систему критеріїв та компонент за окремими видами енергоресурсів, побудовану на основі детермінант, для оцінювання енергетичної безпеки національної економіки. Розроблено функціональні моделі критеріїв і компонент енергетичної безпеки національної економіки. Проведено оцінку енергетичної безпеки національної економіки відносно критичних значень, обчислених за нормативними показниками, та ідентифіковано критичний і небезпечний стан за адитивною й мультиплікативною моделями.

Ключові слова: інтегрована система критеріїв та компонент за окремими видами енергоресурсів; функціональні моделі критеріїв і компонент енергетичної безпеки національної економіки; адитивна й мультиплікативна згортки показників.

АННОТАЦИЯ

Предложена интегрированная система критериев и компонент по отдельным видам энергоресурсов, построенная на основе детерминант, для оценки энергетической безопасности национальной экономики. Разработаны функциональные модели критериев и компонент энергетической безопасности национальной экономики. Проведена оценка энергетической безопасности национальной экономики относительно критических значений, вычисленных по нормативным показателям, и идентифицировано критическое и опасное состояние по аддитивной и мультипликативной моделям.

Ключевые слова: интегрированная система критериев и компонент по отдельным видам энергоресурсов; функциональные модели критериев и компонент энергетической безопасности национальной экономики; аддитивная и мультипликативная свёртки показателей.

ANNOTATION

The system of integrated components for certain types of energy and criterias, is built on determinants, is proposed for assessing the energy security of the national economy. The functional models for components and criterias of the energy security of the national economy have been constructed. The estimation of the energy security of the national economy is made by relatively critical values calculated due by the normative indicators. The critical and dangerous condition of the national economy has been identified due to additive and multiplicative models.

Keywords: system of integrated components for certain types of energy and criterias; functional models for components and criterias of the energy security of the national economy; additive and multiplicative reductions of indicators.

Постановка проблеми. Упродовж останніх десятиліть простежується трансформація моделей економік провідних країн світу в ресурсно-орієнтований тип, що визначає засади формування енергетичної політики. Ефективність та раціональність управлінських рішень у сфері енергетичної політики зумовлюється достовірністю й якістю інформаційного і методичного забезпечення в розрізі окремих об'єктів та видів паливно-енергетичних ресурсів, що потребує розробки й обґрунтування певного інструментарію системного оцінювання енергетичної безпеки національної економіки, а наявний – не відповідає практичним завданням і викликам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню енергетичної безпеки України, підприємств, регіонів приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити Г. Бондаренко, В. Баранніка, М. Земляного, О. Мерхо, О. Суходолю, А. Шевцова, А. Шидловського та інших. У працях дослідників здебільшого наводяться різнобічні концептуальні та методологічні підходи до побудови системи оцінювання енергетичної безпеки, а пропонований інструментарій дослідження відрізняється залежно від об'єкта дослідження, цілей, задач оцінювання показників і критеріїв, інформаційної бази аналізу. Заслуговує критики система показників енергетичної безпеки, запропонована згідно з цілями та завданнями дослідження, яка робить результати аналізу малоінформативними та непридатними для системного аналізу мультиплікативних ефектів і багатофакторних впливів на ієрархічних рівнях енергетичної безпеки. Відомий сьогодні інструментарій оцінювання рівня загроз та стану енергетичної безпеки різниться підходами і способами досліджень, що виключає можливість чіткого окреслення сфери його практичного застосування.

Постановка завдання. Оцінити стан енергетичної безпеки національної економіки, загрози та можливості його покращення для вибору оптимальних рішень. Розробити методичний підхід на основі запропонованої системи показників енергонадійності [1-4], енергозабезпеченості [5], енергонезалежності [6], енергоефективності [7] та економічної стійкості [8; 9]. Обґрунтувати наукові засади побудови інтегрованої системи критеріїв і компонент та довести інформативність результатів їх дослідження для оцінки енергетичної безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обгрунтованість та ефективність вирішення завдань з посилення енергетичної безпеки національної економіки залежить від якісної й кількісної оцінки її стану та своєчасного ви-

явлення загроз погіршення і можливостей поліпшення. Для забезпечення обґрунтованості й ефективності управлінських рішень у сфері енергетичної політики та реформування паливно-енергетичного комплексу пропонується концептуальний підхід оцінювання енергетичної безпеки національної економіки на основі обґрунтованих раніше критеріїв та компонент за окремими видами паливно-енергетичних ресурсів (табл. 1).

Згідно з основними напрямами енергетичної безпеки національної економіки, виділено такі агреговані критерії: енергоефективність, енергозабезпеченість, енергонезалежність, надійність та економічну стійкість національної економіки. Для характеристики стану енергетичної безпеки за окремими видами енергоресурсів пропонується використовувати компоненти (детермінанти) за газом, сирою нафтою і конденсатом, біомасою і відходами, нафтопродуктами, електроенергією, теплоенергією, вторинними ПЕР, за торфом і вугіллям. Компоненти енергетичної безпеки, як і агреговані критерії, формуватимуться з часткових показників-детермінант в розрізі окремих паливно-енергетичних ресурсів та критеріїв енергетичної безпеки економіки. Для визначення інтегрованого показника рівня і стану енергетичної безпеки або окремих критеріїв можна використовувати адитивну або мультиплікативну згортку показників.

За допомогою адитивної згортки агреговані критерії енергетичної безпеки (E_j) та компоненти енергетичної безпеки національної економіки (Dt_i) визначаються на основі детермінант за окремими видами ПЕР (d_i^j) за формулою (1), при використанні частки споживання або постачання окремого виду енергоресурсу як питомої ваги (w_i):

$$\begin{aligned} &ЕБ = \sum_{\substack{j=1,\\ i=1}}^{n} (E_j \cdot w_i), \\ &w_i = 1, \\ &E_j = \sum_{\substack{i=1,\\ j=1}}^{n} (dt_i^j \cdot w_i). \end{aligned} \qquad (1)$$

Зазначена модель за умови рівнозначності вагомостей усіх критеріїв набуде такого вигляду:

$$ЕБ = \frac{ЕН + ЕЕ + ЕЗ + Н + ЕС}{5}. \qquad (2)$$

Частка споживання або постачання окремого виду ПЕР використовується як допустимий ступінь компенсації великими значеннями часткових показників менших при обчисленні загальних показників критеріїв або детермінант енергетичної безпеки згідно з мультиплікативною згорткою за формулою (3):

$$Ej = \prod_{\substack{i=1,\\ j=1}}^{n} \left(dt_i^j\right)^{w_j}. \qquad (3)$$

За адитивної згортки низькі значення показників можуть компенсуватися високими значеннями інших показників. Особливістю такої згортки є наближення до нульового рівня загального показника, якщо будь-який із часткових показників набуває нульового значення, що відповідає умовам відображення кризових явищ в енергетичній сфері та енергетичної небезпеки. За умови рівнозначності критеріїв мультиплікативна модель набуде такого вигляду:

$$\begin{aligned} &ЕБ = \prod_{\substack{i=1,\\ j=1}}^{n} (E_j)^{1/5}, \\ &ЕБ = ЕЕ^{1/5} \cdot ЕН^{1/5} \cdot ЕЗ^{1/5} \cdot НТ^{1/5} \cdot ЕС^{1/5}. \end{aligned} \qquad (4)$$

Враховуючи рівнозначність критеріїв енергетичної безпеки, функціональні моделі компонент (Dt_i) та енергетичної безпеки національної економіки набудуть такого вигляду:

а) для адитивної згортки:

$$\begin{aligned} &Dt_i = (dt_i^{EE} + dt_i^{E3} + dt_i^{EH} + dt_i^{H} + dt_i^{EC}) \div 5, \\ &ЕБ = \sum (Dt_i \cdot w_i). \end{aligned} \qquad (5)$$

б) для мультиплікативної:

$$\begin{aligned} &Dt_i = (dt_i^{EE})^{1/5} \cdot (dt_i^{E3})^{1/5} \cdot (dt_i^{EH})^{1/5} \cdot (dt_i^{H})^{1/5} \cdot (dt_i^{EC})^{1/5}, \\ &ЕБ = \prod (Dt_i)^{w_i}. \end{aligned} \qquad (6)$$

Для урахування при побудові загальних показників критеріїв або економічної безпеки національної економіки на основі диференціації часткових показників у розрізі окремих галузей та регіонів у функціональних моделях в якості питомої ваги або допустимого ступеня компен-

Таблиця 1

Інтегрована система критеріїв та компонент оцінювання енергетичної безпеки національної економіки

Енергетична безпека національної економіки (ЕБ) / Компоненти (Dti)	Критерії (Ej)				
	Енергоефективність (ЕЕ)	Енергозабезпеченість (ЕЗ)	Енергонадійність (Н)	Енергонезалежність (ЕН)	Економічна стійкість (ЕС)
$Dt_е$	$dt_е^{ЕЕ}$	$dt_е^{ЕЗ}$	$dt_е^{Н}$	$dt_е^{ЕН}$	$dt_е^{ЕС}$
$Dt_{те}$	$dt_{те}^{ЕЕ}$	$dt_{те}^{ЕЗ}$	$dt_{те}^{Н}$	$dt_{те}^{ЕН}$	$dt_{те}^{ЕС}$
$Dt_т$	$dt_т^{ЕЕ}$	$dt_т^{ЕЗ}$	$dt_т^{Н}$	$dt_т^{ЕН}$	$dt_т^{ЕС}$
$Dt_г$	$dt_г^{ЕЕ}$	$dt_г^{ЕЗ}$	$dt_г^{Н}$	$dt_г^{ЕН}$	$dt_г^{ЕС}$
$Dt_н$	$d_н^{ЕЕ}$	$d_н^{ЕЗ}$	$d_н^{Н}$	$d_н^{ЕН}$	$d_н^{ЕС}$
$Dt_{нп}$	$dt_{нп}^{ЕЕ}$	$dt_{нп}^{ЕЗ}$	$dt_{нп}^{Н}$	$dt_{нп}^{ЕН}$	$dt_{нп}^{ЕС}$
$Dt_в$	$dt_в^{ЕЕ}$	$dt_в^{ЕЗ}$	$dt_в^{Н}$	$dt_в^{ЕН}$	$dt_в^{ЕС}$
$Dt_{впер}$	$dt_{впер}^{ЕЕ}$	$dt_{впер}^{ЕЗ}$	$dt_{впер}^{Н}$	$dt_{впер}^{ЕН}$	$dt_{впер}^{ЕС}$
$Dt_{бмв}$	$dt_{бмв}^{ЕЕ}$	$dt_{бмв}^{ЕЗ}$	$dt_{бмв}^{Н}$	$dt_{бмв}^{ЕН}$	$dt_{бмв}^{ЕС}$

сації великими значеннями менших необхідно використовувати добуток питомої ваги енерегоресурсу у споживанні чи постачанні паливно-енергетичних ресурсів на частку області або галузі в загальному споживанні у країні ($w_i g_i$).

Аналіз рівня детермінант енергетичної безпеки слід проводити відносно нормативного рівня (табл. 2), обчисленого згідно з нормативними або плановими показниками.

Результати дослідження стану енергетичної безпеки національної економіки наведено у таблиці 3.

Згідно з результатами аналізу енергетичної безпеки національної економіки, упродовж 2009–2013 років спостерігається небезпечний стан за адитивною і мультиплікативною моделями. У розрізі окремих критеріїв простежується критичний рівень надійності постачання ПЕР та економічної стійкості (гірший від небезпечного) для обох моделей. За даними таблиці 3, динаміка значень критерію енергозабезпеченості національної економіки за мультиплікативною згорткою випереджає динаміку значень, обчислених згідно з адитивною моделлю. Схожа тенденція характерна і для критерію енергонезалежності, що підтверджує доцільність використання мультиплікативних моделей для стрес-тестування стану енергетичної безпеки і виявлення загроз та можливостей його покращення. Критерії енергоефективності, визначені за адитивною і мультиплікативною моделями, характеризуються спільною динамікою через «запізнення» у часі прояву впливу основних чинників, які охарактеризовано в системі показників [1–8]. Критичний рівень критерію економічної стійкості свідчить про відсутність потенціалу розвитку у більшості суб'єктів паливно-енергетичного комплексу, що визначає необхідність реформування системи господарських відносин на основі ринкових засад функціонування та їх дерегуляції. Такий підхід дозволить забезпечити формування, концентрацію й ефективний механізм розподілу і використання усіх видів ресурсів для стимулювання розвитку підприємств з видобування, виробництва, постачання й розподілу ПЕР.

Таблиця 2

Критичні значення критеріїв та показника енергетичної безпеки національної економіки для 2015 року

Модель	Критерії енергетичної безпеки					Стан енергетичної безпеки	ЕБ
	Н	ЕЗ	ЕН	ЕЕ	ЕС		
адитивна	0,156	0,198	0,113	0,256	0,163	небезпека	0,177
	0,312	0,396	0,226	0,511	0,327	недостатній	0,354
	0,468	0,594	0,340	0,767	0,490	достатній	0,532
	0,561	0,712	0,407	0,920	0,588	безпечний	0,638
	0,624	0,791	0,453	1,023	0,654	абсолютний	0,709
мультиплі-кативна	0,158	0,203	0,040	0,183	0,089	небезпека	0,116
	0,316	0,407	0,079	0,367	0,177	недостатній	0,231
	0,474	0,610	0,163	0,550	0,266	достатній	0,370
	0,568	0,732	0,143	0,661	0,319	безпечний	0,416
	0,632	0,813	0,159	0,734	0,355	абсолютний	0,463

Таблиця 3

Аналіз енергетичної безпеки національної економіки України

Критерії	Роки					Модель ЕБ
	2009	2010	2011	2012	2013	
Еенергонадійність (Н)	0,019	0,023	0,030	0,054	0,031	адитивна
Енергозабезпеченість (ЕЗ)	0,495	0,363	0,419	0,358	0,345	
Енергонезалежність (ЕН)	0,311	0,281	0,326	0,374	0,455	
Енергоефективність (ЕЕ)	0,487	0,569	0,614	0,716	0,602	
Економічна стійкість (ЕС)	0,015	0,011	0,114	0,023	0,013	
Енергетична безпека національної економіки (ЕБ)	0,265	0,250	0,301	0,305	0,289	
Стан енергетичної безпеки національної економіки	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	
Еенергонадійність (Н)	0,025	0,031	0,036	0,052	0,020	мультиплікативна
Енергозабезпеченість (ЕЗ)	0,276	0,256	0,191	0,320	0,302	
Енергонезалежність (ЕН)	0,323	0,269	0,246	0,325	0,417	
Енергоефективність (ЕЕ)	0,227	0,424	0,386	0,417	0,384	
Економічна стійкість (ЕС)	0,000	0,000	0,007	0,002	0,002	
Енергетична безпека національної економіки (ЕБ)	0,044	0,045	0,085	0,086	0,074	
Стан енергетичної безпеки національної економіки	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	небезп.	

Таблиця 4

Порогові значення компонент енергетичної безпеки національної економіки для 2015 року

Компоненти енергетичної безпеки національної економіки	Україна				
	адитивна згортка				
	небезпека	недостатній	достатній	безпечний	абсолютний
за електроенергією	0,190	0,379	0,569	0,683	0,759
за нафтопродуктами	0,208	0,415	0,623	0,747	0,830
за вугіллям	0,191	0,381	0,572	0,686	0,763
за торфом	0,248	0,496	0,744	0,893	0,992
за сирою нафтою і конденсатом	0,192	0,385	0,577	0,692	0,769
за біомасою і відходами	0,280	0,560	0,839	1,007	1,119
за природним газом	0,150	0,301	0,451	0,542	0,602
за теплоенергією	0,128	0,256	0,384	0,460	0,511
за вторинними ПЕР	0,125	0,250	0,375	0,451	0,501
Енергетична безпека національної економіки	0,202	0,403	0,605	0,725	0,806

Таблиця 5

Аналіз енергетичної безпеки національної економіки України за адитивною згорткою компонент

Компоненти енергетичної безпеки за адитивною згорткою	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	0,125	0,185	0,142	0,139	0,162
за нафтопродуктами	0,219	0,268	0,282	0,385	0,236
за вугіллям	0,352	0,293	0,373	0,394	0,365
за торфом	0,720	0,873	1,181	1,045	0,734
за сирою нафтою і конденсатом	0,313	0,278	0,386	0,913	0,995
за біомасою і відходами	4,835	2,794	2,186	1,848	1,762
за природним газом	0,257	0,246	0,341	0,383	0,293
за теплоенергією	0,144	0,195	0,220	0,245	0,246
за вторинними ПЕР	0,143	0,139	0,135	0,128	0,122
Енергетична безпека національної економіки	0,321	0,287	0,323	0,363	0,314

Таблиця 6

Аналіз енергетичної безпеки національної економіки України за мультиплікативною згорткою компонент

Компоненти енергетичної безпеки за мультиплікативною згорткою	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	0,015	0,040	0,066	0,043	0,103
за нафтопродуктами	0,044	0,087	0,063	0,068	0,027
за вугіллям	0,039	0,046	0,070	0,125	0,072
за торфом	0,182	0,200	0,250	0,535	0,393
за сирою нафтою і конденсатом	0,036	0,046	0,060	0,123	0,102
за біомасою і відходами	0,550	0,555	0,747	0,842	0,784
за природним газом	0,065	0,038	0,164	0,107	0,076
за теплоенергією	0,006	0,006	0,008	0,010	0,013
за вторинними ПЕР	0,073	0,075	0,064	0,047	0,040
Енергетична безпека національної економіки	0,028	0,027	0,059	0,058	0,052

Таблиця 7

Критичні значення компонент та показника енергетичної безпеки національної економіки для 2015 року

Компоненти енергетичної безпеки національної економіки	Україна				
	мультиплікативна згортка				
	небезпека	недостатній	достатній	безпечний	абсолютний
за електроенергією	0,128	0,256	0,384	0,461	0,513
за нафтопродуктами	0,134	0,268	0,402	0,483	0,536
за вугіллям	0,174	0,349	0,523	0,628	0,698
за торфом	0,227	0,455	0,682	0,819	0,909
за сирою нафтою і конденсатом	0,183	0,365	0,548	0,658	0,731
за біомасою і відходами	0,272	0,544	0,816	0,979	1,088
за природним газом	0,102	0,204	0,306	0,367	0,407
за теплоенергією	0,089	0,178	0,267	0,321	0,356
за вторинними ПЕР	0,099	0,198	0,298	0,357	0,397
Енергетична безпека національної економіки	0,117	0,233	0,350	0,420	0,467

Результати аналізу енергетичної безпеки національної економіки за адитивною та мультиплікативною згорткою детермінант (табл. 4–7) підтверджують небезпечний стан через критичний та небезпечний рівень детермінант за електроенергією, вугіллям, нафтопродуктами, природним газом, теплоенергією і вторинними ПЕР, який обумовлюється неефективністю діяльності суб'єктів ПЕК та кризовим станом економіки.

Зниження компоненти за вторинними ПЕР до критичного рівня обумовлене зниженням рівня використання потенціалу та ефективності їх використання.

Енергетична безпека національної економіки за мультиплікативною згорткою детермінант перебуває у критичному стані. Критичний рівень мають детермінанти за електроенергією, нафтопродуктами, вугіллям, сирою нафтою і конденсатом, теплоенергією та вторинними ПЕР. Рівень детермінант за природним газом, біомасою і торфом нижчий від аналогічних для адитивної згортки, хоча динаміка схожа. Така ситуація обумовлена обмеженням компенсаційного впливу більших значень детермінант на нижчі у мультиплікативній моделі, оскільки критичний рівень любої детермінанти несе загрозу енергетичній безпеці національної економіки.

Обмеження компенсаційного впливу детермінант енергетичної безпеки у мультиплікативній моделі зумовлює їх нижчі значення у порівнянні із розрахованими за адитивною. Отже, отримані показники енергетичної безпеки на основі критеріїв і детермінант забезпечують порівнювані результати, що дозволяє за допомогою адитивної моделі досліджувати стан енергетичної безпеки, а за рахунок мультиплікативної ідентифікувати загрози та можливості підвищення. На основі виявлених особливостей зміни динаміки енергетичної безпеки національної та регіональної економік, детермінант і критеріїв систематизуємо фактори за формою SWOT-аналізу (табл. 8).

Результати дослідження відображають енергетичну небезпеку національної та регіональної економіки, що потребує негайної активізації реформ у паливно-енергетичному комплексі та удосконалення енергетичної політики, метою якої повинно бути створення потенціалу формування енергетичної безпеки економіки на засадах ринкових законів, важелів регулювання та стимулів. Адміністративні важелі можуть мати тільки короткочасний характер (заборона продажу газу вітчизняного видобутку в зимовий період окремим підприємствам).

Висновки. Слід скасувати перехресне субсидіювання та контроль виручки від надання послуг і реалізації продукції підприємствами ПЕК, впровадивши прозорий ринковий механізм ціноутворення. Тільки в умовах конку-

Таблиця 8

SWOT-аналіз енергетичної безпеки національної економіки за окремими критеріями та детермінантами

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Значний потенціал традиційних і відновлюваних паливно-енергетичних ресурсів. 2. Значний потенціал рекуперації повітря, води та когенерації. 3. Значний обсяг невикористовуваної встановленої потужності електрогенерації. 4. Значний потенціал запасів нетрадиційного природного газу (метану вугільних родовищ, сланцевого, біогазу полігонів твердих побутових відходів тощо). 5. Розгалужена та розвинута нафтотранспортна і газотранспортна трубопровідна системи. 6. Значні запаси уранових руд. 7. Незавантажені виробничі газопереробні та нафтопереробні потужності. 8. Наявність оптового ринку електроенергії. 9. Система аукціонів продажу нафти, конденсату та зрідженого газу. 10. Значний потенціал енергозбереження у промисловості, транспорті, бюджетній та побутовій сферах. 11. Значна частка державної власності у природних монополіях. 12. Інтеграція до Європейської енергетичної системи. 13. Значний потенціал скорочення викидів парникових газів. 14. Розгалужена система централізованого теплопостачання. 15. Існування національних вертикально інтегрованих конгломератів у паливно-енергетичному комплексі та горизонтально інтегрованих компаній в промисловості. 16. Аукціони дозволів і ліцензій на розробку родовищ вуглеводнів.	1. Важковидобувні запаси природного газу та нафти, виснаженість родовищ. 2. Недофінансування геологорозвідувальних робіт, скорочення їх обсягів. 3. Низька якість вугільної продукції. 4. Висока залежність від імпорту природного газу і нафти з Російської Федерації. 5. Застарілі виробничі потужності та значна частка непридатних для використання основних виробничих засобів підприємств ПЕК. 6. Відсутність достатніх обсягів фінансування розвитку, модернізації та нарощування обсягів виробництва суб'єктами ПЕК. 7. Монопольне становище вертикально-інтегрованих компаній у виробництві, добуванні, постачанні, розподілі та споживанні ПЕР. 8. Надмірне державне регулювання господарських відносин у ПЕК. 9. Створення державних підприємств-посередників при продажі паливно-енергетичних ресурсів та при їх імпорті. 10. Значна залежність від імпорту нафтопродуктів. 11. Відсутність системи державних запасів ПЕР. 12. Державне регулювання ціноутворення та тарифів на видобування, постачання, транспортування та розподіл ПЕР. 13. Встановлення зелених тарифів для відпуску електроенергії з ВДЕ. 14. Встановлення тарифних коефіцієнтів НКРЕ для відпуску електроенергії в оптовий ринок електроенергії для електростанцій залежно від категорії. 15. Відсутність відкритої інформації про наявні розвідані родовища і запаси вуглеводнів в межах території, шельфу та економічної зони України. 16. Відсутність ефективного механізму законодавчого врегулювання земельних відносин щодо відведення земельних ділянок з метою надрокористування. 17. Без'ядерний статус.

Закінчення таблиці 8

Можливості	Загрози
1. Державне гарантування формування технологічних запасів ПЕР у електроенергетиці. 2. Розвиток електрогенерації та теплогенерації з відновлюваних джерел енергії. 3. Використання потенціалу когенерації та рекуперації. 4. Створення та залучення іноземних енергосервісних компаній. 5. Завантаження встановлених потужностей електрогенерації. 6. Розвиток видобування нетрадиційного природного газу та інших видів ПЕР (лангініту, сапропелю, горючих сланців) тощо. 7. Заміщення природного газу у побуті, промисловості, бюджетній сфері, у теплоенергетиці й на транспорті місцевими видами ПЕР та біопаливом. 8. Створення власного виробництва ядерного палива для вітчизняних АЕС. 9. Нарощування транзиту нафти і нафтопродуктів, природного газу територією України. 10. Нарощування обсягів виробництва зрідженого газу та нафтопродуктів для імпортозаміщення. 11. Можливість страхування поставок електроенергії постачальником за регульованим тарифом. 12. Ринкове ціноутворення на постачання електроенергії. 13. Розвиток сировинної бази біомаси для виробництва біопалив. 14. Формування ринкової ціни на аукціонах чи оптових ринках і максимізація податкових надходжень від цільових надбавок до бюджету. 15. Модернізація економіки та підвищення її енергоефективності при впровадженні заходів державних і цільових програм енергоефективності. 16. Експорт надлишку електроенергії та інших паливно-енергетичних ресурсів. 17. Диверсифікація джерел та країн постачання імпортних ПЕР. 18. Залучення механізмів за Кіотським протоколом для фінансування проектів зі скорочення викидів парникових газів та енергоефективності і енергозбереження у промисловості та ПЕК. 19. Заміщення імпортних видів палив місцевими у теплозабезпеченні комунальної, бюджетної та промислової сфери. 20. Концентрація і розподіл факторів виробництва для забезпечення оптимізації структури споживання ПЕР, впровадження енергоефективних та енергоощадних технологій, нарощування сировинної бази тощо.	1. Відсутність суттєвого приросту сировинної бази вуглеводнів, порушення умов сталого розвитку. 2. Збиткова діяльність державних вуглевидобувних підприємств, необхідність дотацій з державного бюджету. 3. Необхідність модернізації ТЕС і ТЕЦ для використання менш якісних марок вугілля. 4. Значний вплив вартості імпортних нафти і газу на конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання ВВП. стан платіжного балансу, дефіцит бюджету та валютний курс тощо. 5. Припинення постачання імпортних нафти і газу зупинить роботу більшості вітчизняних підприємств та зумовить колапс у бюджетній і побутовій сферах. 6. Висока енергоємність національної економіки, наднормативні витрати та втрати ПЕР в процесах виробництва, транспортування, розподілу і постачання. 7. Обмеженість доступу постачальників до використання газотранспортної та нафтотранспортної систем через лобіювання приватних інтересів посадовцями. 8. Низький рівень інвестиційної й інноваційної діяльності у паливно-енергетичному комплексі України. 9. Відсутність прогресивних технологій у видобуванні, виробництві та використанні ПЕР. 10. Аварійні відімкнення та збої у постачанні електроенергії, природного газу, теплоенергії через ветхість транспортних мереж. 11. Мінімізація цін на ПЕР в межах вертикально та горизонтально інтегрованих компаній, мінімізація податкових платежів. 12. Законодавчо-нормативна база державно-приватного партнерства не передбачає стимулювання участі нерезидентів в розвідуванні та освоєнні родовищ вуглеводневої сировини. 13. Підприємства-посередники (ДП «Укренерго», ДП «Енергоринок», ДП «Укргаз») при продажі ПЕР контролюють розподіл грошових потоків між постачальниками, що дозволяє впливати на ефективність їх діяльності, в деяких випадках зумовлює неплатоспроможність. 14. Використання рахунків зі спеціальним режимом використання дозволяє уряду в автоматичному режимі регулювати використання коштів для оплати природного газу чи відпуску електроенергії виробниками, що зумовлює їх недофінансування. 15. Державне регулювання ціноутворення та тарифів на продукцію і послуги суб'єктів ПЕК зумовлює непокриття фактичних витрат тарифами для окремих споживачів і збитковість діяльності підприємств. 16. Затвердження НКРЕ інвестиційної складової в цінах на продукцію або тарифах на послуги підприємств ПЕК зумовлює відсутність стимулів підвищення ефективності діяльності. 17. Неможливість тимчасового вилучення ділянки для надрокористування з приватної власності та складність зміни її призначення. 18. Відсутність іноземних інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу. 19. Необґрунтоване завищення вартості електроенергії та перерозподіл коштів за рахунок АЕС, ТЕС, ТЕЦ, ГЕС на користь виробників електроенергії з ВДЕ. 20. Нестабільність роботи енергосистеми України за рахунок зростання генерації електроенергії вітровими і сонячними електростанціями. 21. Відсутність або недостатній рівень фінансування інвестицій у модернізацію та переозброєння підприємств ПЕК. 22. Невідповідність нафтопродуктів вітчизняного виробництва стандартам палив ЄС. 23. Формування резервних потужностей електрогенерації для покриття пікових навантажень протягом доби. 24. Необхідність модернізації, переоснащення та виробничої реструктуризації з продовженням технологічного ресурсу виробничих потужностей у ПЕК. 25. Неможливість збагачення уранової руди для виробництва ядерного палива. 26. Неможливість продажу на аукціоні незначних обсягів нафти і конденсату через мінімальне обмеження величини лоту при забороні продажу поза аукціоном. 27. Зловживання і заниження ціни на нафту і конденсат при входженні представників видобувних підприємств до наглядових органів спеціалізованих бірж. 28. Штучне розукрупнення підприємств шляхом поділу на дочірні компанії за окремими функціями, що не змінює монопольне становище цілого конгломерату (УЕГГ і облгази) тощо.

рентної боротьби між постачальниками та споживачами за доступні ПЕР формуватиметься дійсна ринкова ціна, достатня для фінансування інвестицій у розвиток паливно-енергетичного комплексу та нарощування сировинної бази, що дозволить забезпечити раціоналізацію структури споживання і стимулюватиме підвищення енергоефективності національної економіки, обумовлюючи її енергетичну безпеку.

У ході дослідження розроблено інтегровану систему показників для оцінювання енергетичної безпеки національної і регіональної економік та окремих суб'єктів в розрізі критеріїв та видових складових. Запропонований методичний підхід, на відміну від існуючих сьогодні, дозволяє ідентифікувати джерело і виявити характер загроз і стимулів енергетичної безпеки національної чи регіональної економіки. Розроблені моделі енергетичної безпеки, критеріїв, компонент та видових детермінант забезпечують порівнюваність даних і результатів оцінювання для визначення сучасного стану та стрес-тестування впливу загроз, генерованих окремими детермінантами. Порівняння із нормативними значеннями дозволяє оцінювати ефективність державної політики в енергетичній сфері та результати заходів її впровадження.

Оцінка енергетичної безпеки національної економіки відображає її небезпечний і кризовий рівень. Окрім необхідності оптимізації структури споживання ПЕР на користь відновлюваних та місцевих джерел палива та енергії, на особливу увагу заслуговує необхідність реформування системи господарських відносин та державного регулювання у ПЕК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур І.М. Енергетична надійність як критерій оцінювання енергетичної безпеки національної економіки / Мазур І.М. // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2014. – Вип. 10. – С. 421-430.
2. Мазур І.М. Надійність забезпечення національної економіки нафтопродуктами / І. Мазур // Всеукраїнська наукова конференція «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» / Збірник тез доповідей : випуск 7 (м. Тернопіль, 29-30 вересня 2014 р.). – Тернопіль : Тайп, 2014. – С. 36-41.
3. Мазур І.М. Надійність забезпечення національної економіки електроенергією / І. Мазур // Виробничо-експортний потенціал національної економіки : матеріали доповідей Міжнародної науково практичної конференції (м. Ужгород, 3-4 жовтня 2014 р.) / За. заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 65-69.
4. Мазур І.М. Надійність забезпечення національної економіки теплоенергією / І. Мазур // Національні моделі економічних систем: формування, управління, і трансформації. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 10-11 жовтня 2014 р.). У 2-х частинах / ред. кол.: К.С. Шапошников [та ін.]. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. 1. – С. 87-90.
5. Мазур І.М. Енергозабезпеченість як критерій оцінювання енергетичної безпеки національної економіки / Мазур І.М. // Економічний аналіз. Науково-практичний журнал ТНЕУ. – Тернопіль. – 2014. – № 17. – С. 80-92.
6. Мазур І.М. Енергонезалежність як критерій оцінювання енергетичної безпеки національної економіки / Мазур І.М. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 7. – С. 20-27.
7. Мазур І.М. Енергоефективність: реалії розвитку сучасної теплоенергетики [Електронний ресурс] / І.М. Мазур // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
8. Мазур І.М. Критерії оцінювання енергетичної безпеки: ресурсний підхід / Мазур І.М. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – Вип. 10. – Т. 2. – С. 145-153.
9. Мазур І.М. Аналіз енергетичної безпеки підприємства: теоретичні та практичні засади [Електронний ресурс] / І.М. Мазур // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

УДК 332.624

Митяй С.А.
старший викладач
Національного університету державної податкової служби України

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ВАРТІСТЬ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

THE INFLUENCE FACTORS ON THE VALUE OF RESIDENTIAL REAL ESTATE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив факторів на вартість житлової нерухомості; на основі методу групової експертної оцінки Дельфі сформовано групи факторів впливу на вартість різних класів житла, здійснено оцінку їх впливу на вартість посередництвом розрахунку вагових коефіцієнтів з метою подальшого урахування при формуванні моделей масового оцінювання нерухомості.

Ключові слова: вартість, класи житла, вплив факторів, метод експертного оцінювання Дельфі, вагові коефіцієнти.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние факторов на стоимость жилой недвижимости; на основе метода групповой экспертной оценки Дельфи сформированы группы факторов влияния на стоимость различных классов жилья, осуществлена оценка их влияния на стоимость путем расчета весовых коэффициентов с целью дальнейшего использования при создании моделей массовой оценки недвижимости.

Ключевые слова: стоимость, классы жилья, влияние факторов, метод экспертной оценки Дельфи, весовые коэффициенты.

ANNOTATION

This article has examined the influence of factors on the value of residential real estate; using the scientific method group of expert evaluation of Delphi were created groups of factors that have an impact on the value of residential of different classes, carried out an assessment of their impact on the value, by calculating the weighting coefficients for future use when creating models of mass appraisal real estate valuation.

Keywords: value, classes residential, influence factors, method of expert evaluation of Delphi, weighting coefficients.

Постановка проблеми. Оподаткування житлової нерухомості, доходів з її продажу передбачено Податковим кодексом України [1]. Проблемність такого оподаткування спонукає до реформування даного напряму. Для України зміни в системі оподаткування повинні перетворити податки з нерухомості в основне джерело фінансових ресурсів розвитку територій. Досвід розвинених країн показує, що одним із напрямків досягнення поставленої мети може бути робота у напрямку запровадження вартісної бази оподаткування нерухомості. Такий підхід дозволить регулювати податкові надходження до місцевих бюджетів, підвищити фіскальну та соціальну ефективності оподаткування за умови детальної розробленості та обґрунтованості введених змін. Як показали результати дослідження, в Україні не достатньо розвинені інструменти, які дають змогу розраховувати ринкову вартість нерухомості з метою оподаткування, відсутня методична база масової оцінки, її організаційне забезпечення. Робота у даному напрямі неможлива без ґрунтовного дослідження факторів, які визначають ринкове ціноутворення нерухомості, виявлення їх впливу, зокрема на основі методу експертного оцінювання Дельфі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ринкової вартості нерухомості висвітлюються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців А.Г. Грязнової, М.А. Федотової [2] А.П. Осітнянко, С.В. Сушко [3], Н.В. Родіонової [4]. Наукові розробки В.В. Давніє, В.І. Тінякова [5], І.С. Кондіус [6] сприяли розвитку загальної методології експертного оцінювання, а здобутки Н.Є. Симионова, С.Г. Шеїна [7] зробили вагомий внесок у пристосуванні цієї методології до потреб оцінки нерухомості. Важливими є доробки О.І. Пятковського, Л.В. Лютової [8], І. Перович [9] у напрямі використання методики експертного оцінювання з метою дослідження впливу факторів на вартість нерухомості. Однак зазначені наукові розробки не дають змоги в комплексі вирішити питання, пов'язане з оцінкою ринкової вартості нерухомості з метою оподаткування, не враховують розмаїття факторів та об'єктів нерухомості.

Постановка завдання. Важливим моментом при формуванні методики масової оцінки нерухомості є використання ринкових інструментів ціноутворення посередництвом розробки таких оціночних моделей, які враховуватимуть вплив основних ринкових факторів. Застосування такого методу наукового дослідження, як метод Дельфі допоможе виділити основні фактори впливу на вартість різних класів житла, оцінити їх вплив.

Мета роботи полягає у визначенні переліку основних факторів на вартість нерухомості, їх обґрунтуванні та оцінці впливу з використанням методу групової експертної оцінки Дельфі, з метою подальшого врахування отриманих результатів у процесі розробки моделі масової оцінки різних класів житлової нерухомості.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах вартість нерухомості є динамічною величиною, яка змінюється під впливом великої кількості різноманітних факторів, а процес їх урахування під час оцінювання об'єктів є досить складним завданням. Для вирішення питання відбору факторів та оцінки їх впливу на вартість нерухомості було застосовано евристичний підхід з використанням методів експертних оцінок, які широко застосуються як

методи наукових досліджень та дають добрі результати в умовах інформаційної обмеженості. Головним недоліком експертного оцінювання є висока ймовірність суб'єктивності думок експертів, що може мати негативний вплив на результати оцінки. Вважаємо, що це питання можна вирішити шляхом проведення комісійної експертизи групою висококваліфікованих фахівців, що мають значний практичний досвід роботи у сфері продажу та оцінки майна на ринку нерухомості.

Методика експертного оцінювання Дельфі детально описана у літературі [5-7]. Для її реалізації було залучено експертну групу із 14 спеціалістів. Аналіз літературних джерел [2-4, 8-9] дозволив скласти перелік факторів які характеризуються певним впливом на вартість нерухомості, та включити їх до анкети запитань для розгляду. На початку експертам було запропоновано вибрати із переліку факторів ті, які спричиняють вплив на вартість житла. Шляхом поетапного виключення члени комісії повинні сформувати групи, відібравши фактори, які здійснюють найістотніший вплив на певний клас житла. В якості об'єкта дослідження було обрано квартири у багатоквартирних будинках, визначені Податковим кодексом України [1] як об'єкти оподаткування. Дослідження проводилося у розрізі класів житла, визначених Українською будівельною асоціації (УБА) [10], що дало змогу поглибити дослідження, зважаючи, що класифікатор виділяє чотири основні класи житла: соціальне, економ-класу, бізнес класу, елітне (преміум-клас та клас де-люкс).

Наступне завдання – відбір із визначеної сукупності факторів тих, які найчастіше повторюються у анкетах, що дало змогу на основі уточнення та узгодження розробити групи факторів впливу на вартість різних класів житла (табл. 1).

Як показують дані таблиці 1, у результаті декількох етапів опитування сформовано 4 групи ціноутворюючих факторів. Кількість факторів в групах різна, найменша у 1 групі – 11, а найбільша у 4-й – 24. Даний список було сформовано шляхом уточнення. Так, деякі фактори, такі як матеріал перекриттів, матеріал даху, матеріал стін тощо, були об'єднані у фактор – використані будівельні матеріали, що дало змогу скоротити перелік факторів. Деякі фактори

Таблиця 1

Фактори впливу на вартість різних класів житла

Фактор	Вид житла: Квартири у багатоквартирних житлових будинках			
	Класи житла			
	Соціальне житло	Житло економ-класу	Житло бізнес-класу	Елітне житло
	1 група	2 група	3 група	4 група
X_1	Місце розташування			
X_2	Технологія будівництва, використані будівельні матеріали			
X_3	Період забудови			
X_4	Планування (роздільність, форма)			
X_5	Загальна площа			
X_6	Площа кухні			
X_7	Фізичний стан об'єкта			Архітектура будівлі
X_8	Соціальна та транспортна інфраструктура			
X_9	Кількість кімнат		Висота стелі	
X_{10}	Поверх та поверховість будинку			
X_{11}	Комунікації			Комунікації, рівень автономії
X_{12}		Наявність балконів, терас, лоджій		
X_{13}		Обладнання		
X_{14}			Кількість квартир на поверсі	
X_{15}			Можливість перепланування	
X_{16}			Телекомунікації	
X_{17}			Площа основних та допоміжних приміщень	
X_{18}			Паркінг	
X_{19}			Система охорони	
X_{20}			Облаштування прибудинкової території	
X_{21}			Сусідство	
X_{22}				Система обслуговування
X_{23}				Меблювання,технічне забезпечення
X_{24}				Дизайнерське оформлення приміщень

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Матриця балів різних груп факторів житла

Фактор	Експерти													
1 група факторів														
X_1	90	100	95	90	100	100	100	100	100	100	95	100	100	90
X_2	80	90	70	85	90	85	75	80	75	90	85	80	85	80
X_3	70	70	85	60	75	80	80	90	90	75	75	75	75	80
X_4	40	30	35	30	50	45	50	40	40	30	35	40	40	50
X_5	60	70	80	80	75	60	65	60	75	70	80	60	55	60
X_6	45	50	30	30	25	30	50	40	40	30	50	40	30	20
X_7	30	20	10	20	15	15	10	30	10	20	30	25	15	10
X_8	70	50	50	60	70	75	70	75	80	60	50	50	50	65
X_9	75	80	70	75	80	70	60	55	50	80	70	70	55	50
X_{10}	30	20	20	25	20	30	35	30	20	20	20	20	25	10
X_{11}	50	60	40	50	55	60	40	45	50	30	55	50	30	45
2 група факторів														
X_1	90	100	85	85	90	100	100	100	90	90	95	90	100	100
X_2	60	75	60	65	75	80	75	90	85	75	75	60	75	70
X_3	75	80	85	70	75	85	80	95	85	80	80	75	90	95
X_4	40	55	45	60	45	55	70	65	50	40	40	30	55	60
X_5	60	70	50	60	70	70	75	80	70	55	60	50	75	70
X_6	35	45	35	55	40	50	60	60	40	35	35	25	45	45
X_7	30	40	30	50	35	40	55	55	20	20	20	20	30	40
X_8	50	70	40	65	60	80	70	70	55	50	55	50	70	65
X_9	45	60	40	60	50	60	60	75	50	45	40	40	50	60
X_{10}	30	40	30	50	30	50	50	50	30	40	30	25	40	50
X_{11}	10	20	20	15	10	20	20	20	10	15	15	15	15	20
X_{12}	10	10	5	5	5	10	10	10	5	5	5	5	10	10
X_{13}	5	10	10	5	5	5	10	15	10	10	10	10	5	5
3 група факторів														
X_1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X_2	80	100	90	80	85	80	90	95	80	75	70	90	90	90
X_3	60	50	55	50	60	70	70	60	80	75	60	60	60	60
X_4	85	70	75	75	80	70	80	95	80	80	80	75	75	70
X_5	90	80	70	75	85	75	90	95	95	85	80	75	80	85
X_6	30	30	40	45	50	30	30	35	35	40	50	50	30	30
X_7	10	20	15	20	15	10	10	20	20	10	10	15	15	20
X_8	75	80	90	90	80	75	70	75	75	80	85	100	85	90
X_9	30	25	25	10	25	25	30	15	20	25	25	30	30	30
X_{10}	10	5	10	10	15	15	20	20	10	10	5	5	10	10
X_{11}	35	40	50	50	45	35	35	50	45	45	35	40	35	25
X_{12}	20	20	35	30	20	25	20	25	30	25	20	10	15	15
X_{13}	20	20	25	30	30	25	20	30	25	20	15	20	20	15
X_{14}	70	50	50	40	50	70	70	50	60	60	55	60	70	55
X_{15}	20	10	15	10	5	10	20	20	25	10	15	10	20	20
X_{16}	10	20	15	15	10	10	10	10	20	15	10	20	15	10
X_{17}	40	30	30	25	40	55	50	40	45	40	40	35	35	40
X_{18}	25	30	25	20	25	20	15	25	20	20	15	25	30	25
X_{19}	15	20	15	20	25	20	15	10	15	15	20	10	15	15
X_{20}	5	15	10	10	15	5	5	5	10	10	10	5	5	5
X_{21}	50	40	20	50	50	45	40	35	45	50	50	45	50	40
4 група факторів														
X_1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X_2	100	90	90	90	95	85	100	90	80	90	95	85	80	80
X_3	30	35	40	45	40	45	45	45	40	35	50	45	45	35
X_4	50	50	55	65	60	60	55	70	60	65	80	65	75	75
X_5	90	95	100	80	90	100	90	90	95	80	70	90	95	95
X_6	5	10	10	5	5	5	10	5	15	10	10	5	5	5

Закінчення таблиці 2

X_7	70	70	60	50	55	50	50	40	40	50	40	50	40	40
X_8	85	75	85	80	75	70	65	80	80	70	60	95	55	80
X_9	40	30	45	40	35	30	25	40	45	40	55	50	40	40
X_{10}	25	20	35	35	25	20	45	30	25	25	30	25	25	30
X_{11}	30	35	30	45	40	35	40	35	30	45	45	40	45	50
X_{12}	25	25	20	25	20	25	20	30	25	20	25	25	20	20
X_{13}	15	15	10	15	5	5	5	10	5	15	5	15	15	10
X_{14}	70	80	75	75	70	75	80	80	70	70	65	70	80	70
X_{15}	20	20	15	20	10	15	15	20	20	20	20	20	20	15
X_{16}	35	30	25	30	30	30	35	25	35	35	35	35	35	35
X_{17}	10	5	5	10	10	10	10	5	10	5	15	10	10	5
X_{18}	15	10	5	10	15	15	5	15	20	15	10	15	10	15
X_{19}	65	60	50	60	50	40	60	60	65	55	60	55	50	45
X_{20}	5	5	15	5	15	10	15	10	5	10	5	10	5	10
X_{21}	60	55	40	55	70	65	75	75	75	60	65	60	65	65
X_{22}	95	90	85	70	85	95	90	85	70	85	90	80	90	90
X_{23}	75	70	65	75	75	85	65	65	85	75	75	75	60	60
X_{24}	80	75	95	85	80	70	70	85	90	90	70	85	70	85

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Матриця рангів для груп факторів

Фактор	**Експерти**													
1 група факторів														
X_1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
X_2	2	2	4,5	2	2	2	3	3	4,5	2	2	2	2	2,5
X_3	4,5	4,5	2	5,5	4,5	3	2	2	2	4	4	3	3	2,5
X_4	9	9	8	8,5	8	8	7,5	8,5	8,5	9	9	8,5	7	6,5
X_5	6	4,5	3	3	4,5	6,5	5	5	4,5	5	3	5	4,5	5
X_6	8	7	9	8,5	9	9,5	7,5	8,5	8,5	7,5	7,5	8,5	8,5	9
X_7	10,5	10,5	11	11	11	11	11	10,5	11	10,5	10	10	11	10,5
X_8	4,5	8	6	5,5	6	4	4	4	3	6	7,5	6,5	6	4
X_9	3	3	4,5	4	3	5	6	6	6,5	3	5	4	4,5	6,5
X_{10}	10,5	10,5	10	10	10	9,5	10	10,5	10	10,5	11	11	10	10,5
X_{11}	7	6	7	7	7	6,5	9	7	6,5	7,5	6	6,5	8,5	8
2 група факторів														
X_1	1	1	1,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
X_2	3,5	3	3	3,5	2,5	3,5	3,5	3	2,5	3	3	3	3,5	3,5
X_3	2	2	1,5	2	2,5	2	2	2	2,5	2	2	2	2	2
X_4	7	7	5	5,5	7	7	5,5	7	6,5	7,5	6,5	7	6	6,5
X_5	3,5	4,5	4	5,5	4	5	3,5	4	4	4	4	4,5	3,5	3,5
X_6	8	8	8	8	8	8,5	7,5	8	8	9	8	8,5	8	9
X_7	9,5	9,5	9,5	9,5	9	10	9	9	10	10	10	10	10	10
X_8	5	4,5	6,5	3,5	5	3,5	5,5	6	5	5	5	4,5	5	5
X_9	6	6	6,5	7	6	6	7,5	5	6,5	6	6,5	6	7	6,5
X_{10}	9,5	9,5	9,5	9,5	10	8,5	10	10	9	7,5	9	8,5	9	8
X_{11}	11,5	11	11	11	11	11	11	11	11,5	11	11	11	11	11
X_{12}	11,5	12,5	13	12,5	12,5	12	12,5	13	13	13	13	13	12	12
X_{13}	13	12,5	12	12,5	12,5	13	12,5	12	11,5	12	12	12	13	13
3 група факторів														
X_1	1	1,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,5	1	1
X_2	4	1,5	2	3	2,5	2	3	2	3	5	5	3	4	3
X_3	7	6	8	9,5	6,5	7	7	7	5	6	7	6	7	7
X_4	3	5	4	4,5	4,5	4,5	5	4	4	3	4	4	5	5
X_5	2	3,5	3	4,5	2,5	6	2	3	2	2	2	1,5	2	2
X_6	11,5	11,5	10	8	6,5	9	10	11	11	10	9	9	11	11
X_7	18,5	15,5	14,5	13,5	17,5	19,5	19,5	17,5	16,5	18,5	18,5	19	16,5	15,5
X_8	5	3,5	5	2	4,5	3	4	5	6	4	3	5	3	4
X_9	11,5	13,5	12,5	17,5	13,5	11	14	17,5	16,5	14	10	12	12,5	9

Закінчення таблиці 3

X_{10}	18,5	21	18,5	19,5	17,5	17,5	15,5	15,5	20	20,5	20,5	20,5	18,5	19,5
X_{11}	10	8	6	6,5	10	12	11	9	10	11	12	11	10	13,5
X_{12}	13,5	13,5	14,5	11,5	15,5	14,5	12,5	13,5	12	13	13	17,5	16,5	13,5
X_{13}	15,5	17,5	12,5	11,5	12	13	12,5	12	14,5	15	16,5	14	15	17,5
X_{14}	6	7	7	9,5	8,5	4,5	6	6	7	7	8	7	6	6
X_{15}	15,5	19,5	16,5	19,5	20,5	17,5	15,5	15,5	14,5	20,5	16,5	17,5	14	12
X_{16}	20,5	15,5	20,5	17,5	19	19,5	19,5	19,5	18,5	16,5	18,5	15,5	20,5	19,5
X_{17}	9	10	11	13,5	11	8	9	8	8	9	11	8	9	8
X_{18}	13,5	11,5	16,5	15,5	13,5	14,5	17,5	13,5	13	12	14	13	12,5	15,5
X_{19}	17	19,5	20,5	15,5	15,5	16	17,5	19,5	18,5	16,5	15	15,5	18,5	17,5
X_{20}	20,5	17,5	18,5	21	20,5	21	21	21	21	18,5	20,5	20,5	20,5	21
X_{21}	8	9	9	6,5	8,5	10	8	10	9	8	6	10	8	10
4 група факторів														
X_1	1,5	1	1,5	1	1	1,5	1,5	1	1	1	1	1	1	1
X_2	1,5	3,5	4	2	2	4,5	1,5	2,5	5,5	2,5	2	4,5	4,5	5,5
X_3	15,5	13,5	13,5	13,5	13,5	12	13,5	12	13,5	15,5	13	14	12,5	15,5
X_4	12	12	10	9	10	10	11	9	11	9	4	9	6	7
X_5	4	2	1,5	4,5	3	1,5	3,5	2,5	2	5	6,5	3	2	2
X_6	23,5	21,5	21,5	23,5	23,5	23,5	21,5	23,5	21	22,5	21,5	24	23,5	23,5
X_7	8,5	8,5	9	12	11	11	12	13,5	13,5	12	15	12,5	14,5	13,5
X_8	5	6,5	5,5	4,5	6,5	7,5	8,5	6,5	5,5	7,5	10,5	2	10	5,5
X_9	13	15,5	12	15	15	15,5	17	13,5	12	14	12	12,5	14,5	13,5
X_{10}	17,5	18,5	15	16	17	18	13,5	16,5	17,5	17	17	17,5	17	17
X_{11}	15,5	13,5	16	13,5	13,5	14	15	15	16	13	14	15	12,5	11
X_{12}	17,5	17	18	18	18	17	18	16,5	17,5	18,5	18	17,5	18,5	18
X_{13}	20,5	20	21,5	20	23,5	23,5	23,5	21,5	23,5	20,5	23,5	20,5	20	21,5
X_{14}	8,5	5	7	6,5	8,5	6	5	6,5	8,5	7,5	8,5	8	4,5	8
X_{15}	19	18,5	19,5	19	21,5	19,5	19,5	19	19,5	18,5	19	19	18,5	19,5
X_{16}	14	15,5	17	17	16	15,5	16	18	15	15,5	16	16	16	15,5
X_{17}	22	23,5	23,5	21,5	21,5	21,5	21,5	23,5	22	24	20	22,5	21,5	23,5
X_{18}	20,5	21,5	23,5	21,5	19,5	19,5	23,5	20	19,5	20,5	21,5	20,5	21,5	19,5
X_{19}	10	10	11	10	12	13	10	11	10	11	10,5	11	11	12
X_{20}	23,5	23,5	19,5	23,5	19,5	21,5	19,5	21,5	23,5	22,5	23,5	22,5	23,5	21,5
X_{21}	11	11	13,5	11	8,5	9	6	8	7	10	8,5	10	8	9
X_{22}	3	3,5	5,5	8	4	3	3,5	4,5	8,5	4	3	6	3	3
X_{23}	7	8,5	8	6,5	6,5	4,5	8,5	10	4	6	5	7	9	10
X_{24}	6	6,5	3	3	5	7,5	7	4,5	3	2,5	6,5	4,5	7	4

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Матриця відносних оцінок для груп факторів

Фактор	**Експерти**													
1 група факторів														
X_1	0,141	0,156	0,162	0,149	0,153	0,154	0,157	0,155	0,159	0,165	0,147	0,164	0,179	0,161
X_2	0,125	0,141	0,120	0,140	0,137	0,131	0,118	0,124	0,119	0,149	0,132	0,131	0,152	0,143
X_3	0,109	0,109	0,145	0,099	0,115	0,123	0,126	0,140	0,143	0,124	0,116	0,123	0,134	0,143
X_4	0,063	0,047	0,060	0,050	0,076	0,069	0,079	0,062	0,063	0,050	0,054	0,066	0,071	0,089
X_5	0,094	0,109	0,137	0,132	0,115	0,092	0,102	0,093	0,119	0,116	0,124	0,098	0,098	0,107
X_6	0,070	0,078	0,051	0,050	0,038	0,046	0,079	0,062	0,063	0,050	0,078	0,066	0,054	0,036
X_7	0,047	0,031	0,017	0,033	0,023	0,023	0,016	0,047	0,016	0,033	0,047	0,041	0,027	0,018
X_8	0,109	0,078	0,085	0,099	0,107	0,115	0,110	0,116	0,127	0,099	0,078	0,082	0,089	0,116
X_9	0,117	0,125	0,120	0,124	0,122	0,108	0,094	0,085	0,079	0,132	0,109	0,115	0,098	0,089
X_{10}	0,047	0,031	0,034	0,041	0,031	0,046	0,055	0,047	0,032	0,033	0,031	0,033	0,045	0,018
X_{11}	0,078	0,094	0,068	0,083	0,084	0,092	0,063	0,070	0,079	0,050	0,085	0,082	0,054	0,080
2 група факторів														
X_1	0,167	0,148	0,159	0,132	0,153	0,142	0,136	0,127	0,150	0,161	0,170	0,182	0,152	0,145
X_2	0,111	0,111	0,112	0,101	0,127	0,113	0,102	0,115	0,142	0,134	0,134	0,121	0,114	0,101
X_3	0,139	0,119	0,159	0,109	0,127	0,121	0,109	0,121	0,142	0,143	0,143	0,152	0,136	0,138
X_4	0,074	0,081	0,084	0,093	0,076	0,078	0,095	0,083	0,083	0,071	0,071	0,061	0,083	0,087

Закінчення таблиці 4

X_5	0,111	0,104	0,093	0,093	0,119	0,099	0,102	0,102	0,117	0,098	0,107	0,101	0,114	0,101
X_6	0,065	0,067	0,065	0,085	0,068	0,071	0,082	0,076	0,067	0,063	0,063	0,051	0,068	0,065
X_7	0,056	0,059	0,056	0,078	0,059	0,057	0,075	0,070	0,033	0,036	0,036	0,040	0,045	0,058
X_8	0,093	0,104	0,075	0,101	0,102	0,113	0,095	0,089	0,092	0,089	0,098	0,101	0,106	0,094
X_9	0,083	0,089	0,075	0,093	0,085	0,085	0,082	0,096	0,083	0,080	0,071	0,081	0,076	0,087
X_{10}	0,056	0,059	0,056	0,078	0,051	0,071	0,068	0,064	0,050	0,071	0,054	0,051	0,061	0,072
X_{11}	0,019	0,030	0,037	0,023	0,017	0,028	0,027	0,025	0,017	0,027	0,027	0,030	0,023	0,029
X_{12}	0,019	0,015	0,009	0,008	0,008	0,014	0,014	0,013	0,008	0,009	0,009	0,010	0,015	0,014
X_{13}	0,009	0,015	0,019	0,008	0,008	0,007	0,014	0,019	0,017	0,018	0,018	0,020	0,008	0,007
3 група факторів														
X_1	0,114	0,116	0,119	0,118	0,110	0,111	0,103	0,108	0,105	0,108	0,110	0,106	0,110	0,111
X_2	0,091	0,116	0,107	0,094	0,094	0,089	0,092	0,103	0,089	0,081	0,077	0,096	0,088	0,100
X_3	0,068	0,069	0,054	0,047	0,066	0,067	0,067	0,065	0,079	0,076	0,066	0,069	0,066	0,061
X_4	0,097	0,081	0,089	0,088	0,088	0,078	0,082	0,086	0,084	0,092	0,088	0,085	0,083	0,078
X_5	0,102	0,092	0,095	0,088	0,094	0,072	0,097	0,092	0,099	0,097	0,099	0,106	0,099	0,106
X_6	0,034	0,035	0,042	0,053	0,066	0,056	0,046	0,043	0,042	0,049	0,055	0,053	0,039	0,039
X_7	0,011	0,023	0,024	0,029	0,017	0,011	0,010	0,016	0,021	0,011	0,011	0,011	0,017	0,022
X_8	0,085	0,092	0,083	0,106	0,088	0,083	0,087	0,081	0,073	0,086	0,093	0,080	0,094	0,094
X_9	0,034	0,029	0,030	0,018	0,028	0,044	0,031	0,016	0,021	0,027	0,049	0,037	0,033	0,050
X_{10}	0,011	0,006	0,012	0,012	0,017	0,017	0,021	0,022	0,010	0,005	0,005	0,005	0,011	0,011
X_{11}	0,040	0,052	0,077	0,059	0,050	0,039	0,041	0,054	0,047	0,043	0,038	0,043	0,044	0,028
X_{12}	0,028	0,029	0,024	0,035	0,022	0,028	0,036	0,027	0,037	0,032	0,033	0,016	0,017	0,028
X_{13}	0,023	0,017	0,030	0,035	0,033	0,033	0,036	0,032	0,026	0,022	0,016	0,027	0,022	0,017
X_{14}	0,080	0,058	0,071	0,047	0,055	0,078	0,077	0,070	0,063	0,070	0,060	0,064	0,077	0,067
X_{15}	0,023	0,012	0,018	0,012	0,006	0,017	0,021	0,022	0,026	0,005	0,016	0,016	0,028	0,033
X_{16}	0,006	0,023	0,006	0,018	0,011	0,011	0,010	0,011	0,016	0,016	0,011	0,021	0,006	0,011
X_{17}	0,045	0,040	0,036	0,029	0,044	0,061	0,051	0,059	0,058	0,054	0,044	0,059	0,055	0,056
X_{18}	0,028	0,035	0,018	0,024	0,028	0,028	0,015	0,027	0,031	0,038	0,027	0,032	0,033	0,022
X_{19}	0,017	0,012	0,006	0,024	0,022	0,022	0,015	0,011	0,016	0,016	0,022	0,021	0,011	0,017
X_{20}	0,006	0,017	0,012	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005	0,011	0,005	0,005	0,006	0,006
X_{21}	0,057	0,046	0,048	0,059	0,055	0,050	0,056	0,049	0,052	0,059	0,071	0,048	0,061	0,044
4 група факторів														
X_1	0,084	0,087	0,087	0,085	0,087	0,088	0,085	0,084	0,084	0,086	0,085	0,083	0,088	0,087
X_2	0,084	0,078	0,078	0,077	0,082	0,075	0,085	0,076	0,068	0,077	0,081	0,071	0,070	0,069
X_3	0,025	0,030	0,035	0,038	0,035	0,039	0,038	0,038	0,034	0,030	0,043	0,037	0,040	0,030
X_4	0,042	0,043	0,048	0,056	0,052	0,053	0,047	0,059	0,051	0,056	0,068	0,054	0,066	0,065
X_5	0,075	0,083	0,087	0,068	0,078	0,088	0,077	0,076	0,080	0,069	0,060	0,075	0,084	0,082
X_6	0,004	0,009	0,009	0,004	0,004	0,004	0,009	0,004	0,013	0,009	0,009	0,004	0,004	0,004
X_7	0,059	0,061	0,052	0,043	0,048	0,044	0,043	0,034	0,034	0,043	0,034	0,041	0,035	0,035
X_8	0,071	0,065	0,074	0,068	0,065	0,061	0,056	0,067	0,068	0,060	0,051	0,079	0,048	0,069
X_9	0,033	0,026	0,039	0,034	0,030	0,026	0,021	0,034	0,038	0,034	0,047	0,041	0,035	0,035
X_{10}	0,021	0,017	0,030	0,030	0,022	0,018	0,038	0,025	0,021	0,021	0,026	0,021	0,022	0,026
X_{11}	0,025	0,030	0,026	0,038	0,035	0,031	0,034	0,029	0,025	0,039	0,038	0,033	0,040	0,043
X_{12}	0,021	0,022	0,017	0,021	0,017	0,022	0,017	0,025	0,021	0,017	0,021	0,021	0,018	0,017
X_{13}	0,013	0,013	0,009	0,013	0,004	0,004	0,004	0,008	0,004	0,013	0,004	0,012	0,013	0,009
X_{14}	0,059	0,070	0,065	0,064	0,061	0,066	0,068	0,067	0,059	0,060	0,055	0,058	0,070	0,061
X_{15}	0,017	0,017	0,013	0,017	0,009	0,013	0,013	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,018	0,013
X_{16}	0,029	0,026	0,022	0,026	0,026	0,026	0,030	0,021	0,030	0,030	0,030	0,029	0,031	0,030
X_{17}	0,008	0,004	0,004	0,009	0,009	0,009	0,009	0,004	0,008	0,004	0,013	0,008	0,009	0,004
X_{18}	0,013	0,009	0,004	0,009	0,013	0,013	0,004	0,013	0,017	0,013	0,009	0,012	0,009	0,013
X_{19}	0,054	0,052	0,043	0,051	0,043	0,035	0,051	0,050	0,055	0,047	0,051	0,046	0,044	0,039
X_{20}	0,004	0,004	0,013	0,004	0,013	0,009	0,013	0,008	0,004	0,009	0,004	0,008	0,004	0,009
X_{21}	0,050	0,048	0,035	0,047	0,061	0,057	0,064	0,063	0,063	0,052	0,055	0,050	0,057	0,056
X_{22}	0,079	0,078	0,074	0,060	0,074	0,083	0,077	0,071	0,059	0,073	0,077	0,066	0,079	0,078
X_{23}	0,063	0,061	0,056	0,064	0,065	0,075	0,056	0,055	0,072	0,064	0,064	0,062	0,053	0,052
X_{24}	0,067	0,065	0,082	0,073	0,069	0,061	0,060	0,071	0,076	0,077	0,060	0,071	0,062	0,074

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Показники порівняльної важливості факторів впливу на вартість різних видів та класів житла

Фактор	Показники						
	Сума рангів, S_j	Середній ранг, $\overline{S_j}$	Середнє значення в балах, M_j	Частота максимально можливих оцінок, k_{100j}	Середня вага (нормована оцінка), W_j	Розмах, L_j	Коефіцієнт активності експертів
1 група факторів							
X_1	14	1,0	97,1	0,6	0,157	10	1
X_2	35,5	2,5	82,1	0	0,133	20	1
X_3	46,5	3,3	77,1	0	0,125	30	1
X_4	115	8,2	39,6	0	0,064	20	1
X_5	64,5	4,6	67,9	0	0,110	25	1
X_6	116,5	8,3	36,4	0	0,059	30	1
X_7	149,5	10,7	18,6	0	0,030	20	1
X_8	75	5,4	62,5	0	0,101	30	1
X_9	64	4,6	67,1	0	0,108	30	1
X_{10}	144	10,3	23,2	0	0,037	25	1
X_{11}	99,5	7,1	47,1	0	0,076	30	1
2 група факторів							
X_1	14,5	1,04	93,9	0,4	0,152	15	1
X_2	44	3,14	72,9	0	0,117	30	1
X_3	28,5	2,04	82,1	0	0,133	25	1
X_4	91	6,50	50,7	0	0,080	40	1
X_5	57,5	4,11	65,4	0	0,104	30	1
X_6	114,5	8,18	43,2	0	0,068	35	1
X_7	135	9,64	34,6	0	0,054	35	1
X_8	74	5,29	60,7	0	0,097	40	1
X_9	88,5	6,32	52,5	0	0,083	35	1
X_{10}	127,5	9,11	38,9	0	0,061	25	1
X_{11}	155	11,07	16,1	0	0,026	10	1
X_{12}	175,5	12,54	7,5	0	0,012	5	1
X_{13}	173,5	12,39	8,2	0	0,013	10	1
3 група факторів							
X_1	15	1,1	100,0	1	0,111	0	1
X_2	43	3,1	85,4	0,1	0,094	30	1
X_3	96	6,9	59,6	0	0,066	30	1
X_4	59,5	4,3	76,9	0	0,086	15	1
X_5	38	2,7	86,5	0,1	0,096	35	1
X_6	138,5	9,9	43,1	0	0,046	30	1
X_7	240,5	17,2	15,4	0	0,017	15	1
X_8	57	4,1	79,6	0	0,088	30	1
X_9	185	13,2	28,8	0	0,032	30	1
X_{10}	263	18,8	10,8	0	0,012	15	1
X_{11}	140	10,0	42,7	0	0,047	40	1
X_{12}	194,5	13,9	25,4	0	0,028	20	1
X_{13}	199	14,2	24,2	0	0,026	20	1
X_{14}	95,5	6,8	60,0	0	0,067	35	1
X_{15}	235	16,8	16,2	0	0,018	25	1
X_{16}	260,5	18,6	11,9	0	0,013	15	1
X_{17}	132,5	9,5	45,4	0	0,049	30	1
X_{18}	196	14,0	25,0	0	0,028	20	1
X_{19}	242,5	17,3	15,0	0	0,017	15	1
X_{20}	283	20,2	6,5	0	0,007	10	1
X_{21}	120	8,6	48,8	0	0,054	25	1
4 група факторів							
X_1	16	1,1	100,0	1	0,086	0	1
X_2	46	3,3	89,3	0,1	0,076	20	1

Закінчення таблиці 5

X_3	191	13,6	41,1	0	0,035	20	1
X_4	129	9,2	63,2	0	0,054	30	1
X_5	43	3,1	90,0	0,1	0,077	30	1
X_6	318	22,7	7,5	0	0,006	10	1
X_7	166,5	11,9	50,4	0	0,043	30	1
X_8	91,5	6,5	75,4	0	0,064	40	1
X_9	195	13,9	39,6	0	0,034	30	1
X_{10}	235	16,8	28,2	0	0,024	25	1
X_{11}	197,5	14,1	38,9	0	0,033	20	1
X_{12}	248	17,7	23,2	0	0,020	5	1
X_{13}	303,5	21,7	10,4	0	0,009	10	1
X_{14}	98	7,0	73,6	0	0,063	15	1
X_{15}	269,5	19,3	17,9	0	0,015	5	1
X_{16}	223	15,9	32,1	0	0,028	10	1
X_{17}	312	22,3	8,6	0	0,007	10	1
X_{18}	292,5	20,9	12,5	0	0,011	15	1
X_{19}	152,5	10,9	55,4	0	0,047	25	1
X_{20}	309	22,1	8,9	0	0,008	10	1
X_{21}	130,5	9,3	63,2	0	0,054	35	1
X_{22}	62,5	4,5	85,7	0	0,073	25	1
X_{23}	100,5	7,2	71,8	0	0,061	25	1
X_{24}	70	5,0	80,7	0	0,069	20	1

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Ранжування факторів вартості різних груп житла

Місце фактора за ранжуванням	Групи факторів							
	1 група		2 група		3 група		4 група	
	фактор	Середня вага, W_j, %	фактор	Середня вага, W_j, %	фактор	Середня вага, W_j, %	фактор	Середня вага, W_j, %
1	X_1	15,7	X_1	15,2	X_1	11,1	X_1	8,6
2	X_2	13,3	X_3	13,3	X_5	9,6	X_5	7,7
3	X_3	12,5	X_2	11,7	X_2	9,4	X_2	7,6
4	X_5	11,0	X_5	10,4	X_8	8,8	X_{22}	7,3
5	X_9	10,8	X_8	9,7	X_4	8,6	X_{24}	6,9
6	X_8	10,1	X_9	8,3	X_{14}	6,7	X_8	6,4
7	X_{11}	7,6	X_4	8,0	X_3	6,6	X_{14}	6,3
8	X_4	6,4	X_6	6,8	X_{21}	5,4	X_{23}	6,1
9	X_6	5,9	X_{10}	6,1	X_{17}	4,9	X_4	5,4
10	X_{10}	3,7	X_7	5,4	X_{11}	4,7	X_{21}	5,4
11	X_7	3,0	X_{11}	2,6	X_6	4,6	X_{19}	4,7
12			X_{13}	1,3	X_9	3,2	X_7	4,3
13			X_{12}	1,2	X_{12}	2,8	X_3	3,5
14					X_{18}	2,8	X_9	3,4
15					X_{13}	2,6	X_{11}	3,3
16					X_{15}	1,8	X_{16}	2,8
17					X_7	1,7	X_{10}	2,4
18					X_{19}	1,7	X_{12}	2,0
19					X_{16}	1,3	X_{15}	1,5
20					X_{10}	1,2	X_{18}	1,1
21					X_{20}	0,7	X_{13}	0,9
22							X_{20}	0,8
23							X_{17}	0,7
24							X_6	0,6

Джерело: складено автором

(сусідство) були включені за результатами другого етапу опитування, що дало змогу конкретизувати перелік факторів. Зміст деяких факторів було уточнено, відповідно до класу житла, так, фізичний стан є визначальним для об'єктів низьких та середніх класів, а ось в основі виділення об'єктів найвищого класу елітного житла є лише відмінний фізичний стан, тому доцільним є трансформація цього фактору у архітектуру будівлі. До 4-ї групи факторів елітного житла було включено найбільшу кількість ціноутворюючих факторів, що пояснюється високими вимогами до житла такого класу.

Наступне завдання – оцінити ступінь впливу визначених факторів, в межах сформованих груп, на вартість нерухомості. З цією метою було використано метод поетапного ранжування факторів викладений. У результаті було сформовано матрицю балів для груп факторів (табл. 2).

Відповідно до методики статистичної обробки отриманої інформації у рамках експертного оцінювання, викладеній у літературі [6, с. 33], матрицю балів було перетворено у матрицю рангів (табл. 3) та матрицю відносних оцінок факторів (табл. 4).

Як видно з таблиці 3, кожному фактору було присвоєно відповідний ранг, який показує його місце серед інших факторів.

Дані таблиці 4 показують, що вага кожного фактора у вартості різних класів нерухомості є різною.

Далі на основі методики, висвітленій у літературі [6, с. 34], було розраховано основні статистичні показники порівняльної важливості факторів впливу на вартість різних класів житла (табл. 5).

Аналіз даних таблиці 5 показує, що експертна група найбільшу перевагу віддала фактору місця розташування, поставивши йому найбільшу кількість балів (93,9-100), та присвоївши найвищий ранг (1-1,3 місце). Інші фактори займають різні позиції в групах, що вказує на неоднаковий вплив факторів на різні класи житла. Показник розмаху складає не більше 40 балів, що є прийнятним, та вказує на певний рівень узгодженості думок експертів у оцінці факторів. Показник активності експертів перебуває на рівні одиниці, що підтверджує обґрунтованість експертних думок.

Частота максимально можливих оцінок показує, що лише трьом факторам – місцю розташування, технології будівництва, використаним будівельні матеріалам та загальній площі – експерти виставили максимально можливу кількість балів (100), що доводить їх вагомий вплив на вартість житла. Фактор місця розташування отримав найбільшу кількість 100-бальних оцінок, що говорить про його винятковий вплив на вартість нерухомості різних груп в системі інших ціноутворюючих факторів.

Отримані результати дали змогу проранжувати фактори (табл. 6).

Як видно, з таблиці 6, у 1-й 2-й групах факторів друге та третє місця розподілили технологія будівництва, використані будівельні матеріали (X_2) та період забудови (X_3); у 3-ій та 4-ій важливішими виявилися загальна площа (X_5) та технологія будівництва, використані будівельні матеріали (X_2). На останньому місці розташовані: фізичний стан (X_7), наявності балконів, лоджій (X_{12}), облаштування прибудинкової території (X_{20}), площа кухні (X_6). Зазначені фактори спричиняють істотний вплив на вартість житла, тому були включені до переліку факторів, але їх вплив є дещо меншим у порівнянні з іншими факторами.

Отримані значення вагових коефіцієнтів показують, що різниця у місці розташування об'єктів здатна змінити їх вартість на 15,7%, 15,2%, 11,1%, 8,6% залежно від класу житла. Аналіз показує, що вага фактора зменшується із збільшенням кількості ціноутворюючих факторів у групі. Так, вага фактора X2 у вартості житла 2-ї, 3-ї та 4-ї групах факторів є різною та складає 11,7%, 9,4%, 7,6% відповідно. Вагомий вплив фактора X6 у 3-й групі (6,8) є значно меншим від впливу на вартість житла 4-ї групи (0,6). Аналогічною є ситуація із іншими факторами у різних групах.

Важливим питанням достовірності отриманих експертним шляхом даних є оцінка міри узгодженості думок експертів, яка базується на розрахунку коефіцієнта конкордації. Методика розрахунку коефіцієнта конкордації та перевірка його істотності за допомогою коефіцієнта Пірсона наведена у літературі [7, с. 124]. Результати проведених розрахунків коефіцієнта конкордації та перевірка його істотності за критерієм Пірсона наведені у таблиці 7.

Таблиця 7

Коефіцієнт конкордації та перевірка його істотності за критерієм Пірсона

Група факторів	Коефіцієнт конкордації ($К_{кон}$)	Істотність коефіцієнта конкордації за критерієм Пірсона	
		$\chi^2_р$	$\chi^2_{таб.}$
1	0,92	128,8	18,31
2	0,98	163,8	21,03
3	0,93	260,4	31,4
4	0,95	307,04	35,17

Джерело: розраховано автором

Як показують дані таблиці 7, коефіцієнт конкордації для всіх груп факторів знаходиться на дуже високому рівні (0,92-0,98), що дозволяє зазначити високий ступінь узгодженості експертних думок. Розраховані показники істотності коефіцієнта конкордації за критерієм Пірсона значно перевищують встановлені табличні значення ($\chi^2_р > \chi^2_{таб.}$), що говорить про істотну статистичну значимість отриманого показника та дає підстави визнати узгодженими думки експертної групи та довіряти отриманим результатам.

Висновки. Наведені результати показують дієвість методу експертних оцінок Дельфі в пи-

таннях визначення впливу факторів на вартість нерухомості. Місце розташування є основним фактором для різних класів житла, рейтинговість якого була доведена за допомогою розрахованих статистичних показників. Такі фактори, як загальна площа, технологія будівництва та використані будівельні матеріали дещо поступаються фактору місця розташування, але займають перші позиції у різних групах.

Визначені вагові коефіцієнти факторів дають змогу кількісно відобразити вплив факторів на ринкову вартість об'єктів у межах сформованих груп, тому можуть бути використані в якості корегуючих коефіцієнтів ринкової вартості житла в оціночних моделях.

Отримані результати дослідження можуть бути використані при розробці методичного інструментарію масової оцінки нерухомості органами влади, які будуть здійснюватимуть її розробку та запровадження в Україні, що в підсумку дозволить вирішити питання формування цілісної системи масової оцінки нерухомості та зробить можливим запровадження вартісної бази оподаткування нерухомості.

Подальше дослідження варто спрямовувати на розробку методики масової оцінки нерухомості з метою оподаткування на основі урахування впливу факторів в оціночних моделях різних видів та класів житла.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
2. Оценка недвижимости : учебник / под. ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
3. Осітнянко А.П. Вплив містобудівних факторів на вартість об'єктів житлової нерухомості [Електронний ресурс] / А.П. Осітнянко, С.В. Сушко. – 2002. – Режим доступу : http//www.nbuv.ua/artikles/2002/02oapojn.zip.
4. Родионова Н.В. Специфика ценообразования на рынке жилья и факторы, влияющие на цену недвижимости / Н.В. Родионова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 1.
5. Давние В.В. Прогнозные модели экспертных предпочтений : монография / В.В. Давние, В.И. Тинякова. – Воронеж. гос. ун-т. : Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2005. – 248 с.
6. Кондіус І.С. Конспект лекцій за темою: «Прогнозування соціально-економічних процесів» (частина 1 навчально-методичного комплексу «Прогнозування соціально-економічних процесів») : методичні матеріали з питань самостійної роботи із спеціальною літературою / Том 2 / І.С. Кондіус. – Севастополь : Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2013. – 68 с.
7. Симионова Н.Е. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости : учебное пособие / Н.Е. Симионова, С.Г. Шеина. – М. : ИКЦ «МарТ», 2006. – 448 с. – (Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»). – («Экономика и управление»).
8. Пятковский О.И. Определение важности факторов для оценки объектов жилой недвижимости методом экспертных оценок / О.И. Пятковский, Л.В. Лютова // Ползуновский вестник. – 2011. – № 1. – С. 171-176.
9. Перович І. Достовірність експертних суджень в оцінці нерухомості [Електронний ресурс] / І. Перович // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. Вип. 77. – 2013. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua.
10. Класифікація житла. Офіційний сайт ріелтерське&правниче бюро «Фенікс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://realty.fenixbud.com.ua/.

УДК 330.322.214

Михайлик О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ У ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ

ORGANIZATIONAL FEATURES OF INVESTMENT MANAGEMENT PROCESS IN RESIDENTIAL CONSTRUCTION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей організації управління інвестиційним процесом у житловому будівництві, що включає управління через функції, спираючись на визначені закони та принципи, державне управління через важелі прямого та непрямого впливу, розробку етапів та механізму управління інвестиційним процесом у житловому будівництві.

Ключові слова: інвестиційний процес, механізм управління, управління проектом, функції, житлове будівництво.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей организации управления инвестиционным процессом в жилищном строительстве, что включает управление через функции, опираясь на определенные законы и принципы, государственное управление через рычаги прямого и косвенного воздействия, разработку этапов и механизма управления инвестиционным процессом в жилищном строительстве.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, механизм управления, управление проектом, функции, жилищное строительство.

ANNOTATION

The article is devoted to the features of investment management process in residential construction, including control over functions based on certain laws and principles, governance instruments through direct and indirect effects, development stages and mechanism of investment management process in residential construction.

Keywords: investment process, management mechanism, project management, functions, residential construction.

Постановка проблеми. Процес інвестування як управлінське рішення потребує глибоких знань у теорії та практиці. Ефективність використання інвестицій залежить від значної кількості різноманітних організаційно-економічних, технічних і фінансових чинників та водночас підкреслює підвищений інтерес до сутності інвестицій та процесу інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти організації управління інвестиційним процесом та окремі питання управління інвестиційними проектами, їх аналіз та фінансування розглядалися у багатьох наукових працях, авторами яких є відомі вітчизняні науковці: І.О. Бланк, Г.О. Бардиш, А.Ф. Гойко, Н.В. Дацій, М.І. Диба, К.В. Паливода, О.В. Крехівський, Т.В. Майорова, В.Ф. Мартиненко, В.Г. Федоренко, В.Г. Чирков та інші, зарубіжні вчені: Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, У. Шарп та інші [1-6; 10-18].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недосконалість державного механізму управління інвестиційним процесом в аспекті розвитку житлового будівництва, відсутність сприятливого інвестиційного клімату значно вплинули на вітчизняну будівельну галузь та економіку в цілому. Тому, підкреслюючи значущість наукових праць в управлінні інвестиційним процесом, слід зазначити, що за умов сучасних швидкоплинних трансформаційних процесів в економіці України виникає необхідність розробки й застосування дієвих засобів удосконалення організації управління інвестиційним процесом у житловому будівництві, зокрема за допомогою проведення державної політики.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб обґрунтувати теоретичну сутність економічної категорії «інвестиційний процес» та дослідити її як управлінську категорію, яка потребує визначення її функцій, етапів та механізму дії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний процес та управління ним потребує критичного аналізу. В економічній зарубіжній літературі науковці розглядають і трактують його по-різному. Так, приміром, Нобелівський лауреат з економіки У. Шарп визначає інвестиційний процес як «...спосіб прийняття рішення інвестором під час купівлі цінних паперів» [18, с. 10]. На нашу думку, таке трактування є досить однобоким, адже відомо, що інвестиції можуть бути не тільки фінансовими, а й реальними. Л. Гітман та М. Джонк розглядають інвестиційний процес як механізм, в якому об'єднані ті, хто пропонує гроші, з тими, хто їх потребує [4, с. 15]. Одні суб'єкти інвестиційного ринку укладають договори прямо (наприклад, операції з нерухомістю), інші – через фінансових посередників. З подібним твердженням можна частково погодитися, адже зрозуміло, що в наведених визначеннях інвестиційний процес ототожнюється з фінансовим ринком та розглядається як механізм придбання і вкладання цінних паперів. Таким чином, звужується об'єкт дослідження та не охоплюються складові досліджуваної господарської діяльності.

Необхідно відзначити, що вітчизняні науковці Н.О. Татаренко [16], Т.В. Майорова [11], В.Ф. Мартиненко [12] частіше використовують

термін «інвестиційна діяльність», розуміючи під ним послідовну, цілеспрямовану діяльність, що полягає у капіталізації об'єктів власності, формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [12, с. 44]. Проте, на нашу думку, варто розмежувати сутність понять «інвестиційний процес» та «інвестиційна діяльність», так як останнє є вужчим за своїм змістом.

У той же час професор А.А. Пересада [15, с. 30] розглядав інвестиційний процес як взаємозв'язок різноманітних інвестиційних циклів, пов'язаних з реалізацією конкретних інвестиційних проектів. Інших поглядів дотримуються В.Г. Федоренко, А.Ф. Гойко [17]. Вони вважають, що «інвестиційний процес має всі ознаки економічної системи з властивою їй сукупністю елементів: суб'єкта, об'єкта, зв'язки між ними і середовища, в якому вони існують» [17, с. 30]. З цих самих позицій до визначення «інвестиційного процесу» підходить Н.П. Олійник, вважаючи інвестиційний процес комплексом практичних дій, етапів, пов'язаних з укладанням коштів (капіталів) у підприємства та галузі економіки [13, с. 95]. О.В. Крехівський та О.В. Чирков доцільно зазначають, що «інвестиційний процес являє собою відтворення матеріальних елементів та умов продовження та розвитку виробничо-господарської діяльності – найважливішого прояву життя економічної системи» [10, с. 6]. На їхню думку, інвестиційний процес характеризується наявністю великої кількості структур, які відображають багатовимірну систему. Очевидно, що автори пов'язують інвестиційний процес з механізмом взаємодії його структурних інструментів.

Комплексного підходу щодо тлумачення інвестиційного процесу як економічної категорії дотримуються Н.В. Дацій. На його думку, «інвестиційний процес – це об'єктивно обумовлений, цілеспрямований комплекс різноманітних заходів, пов'язаних з економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, пошуком і вибором інвестиційних ресурсів, форм, методів і об'єктів інвестування, формуванням оптимальної для даних умов інвестиційної програми і забезпеченням її реалізації з метою збільшення прибутку підприємств і багатства всього суспільства» [5]. К.В. Паливода, досліджуючи капітальні інвестиції на прикладі житлового будівництва в Україні, зазначає, що «...інвестиційний процес у будь-якому розумінні є не просто технологічною операцією з грошима, а відносинами власника коштів з усім суспільством взагалі та з кожним суб'єктом економічної діяльності зокрема, діяльністю, пов'язаною з прийняттям рішень на основі завжди неповної інформації» [14, с. 27]. На його думку, оптимальні інвестиційні рішення мають приймати ся не стільки на основі точних розрахунків, скільки на основі інтуїтивного відчуття.

Відсутність єдності поглядів у полеміці «інвестиційного процесу» зумовлена тим, що він є складним системним утворенням з різноманітними характеристиками.

Інвестиційний процес потребує управління та здійснюється через функції, спираючись на визначені закони і принципи. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності [7].

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється в різних правових формах. Відповідно до частини 1 ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності [7].

Держава, виступаючи суб'єктом інвестиційної діяльності, бере участь у інвестиційному процесі як безпосередньо через державний сектор економіки, так і через органи державної влади. Верховна Рада України визначає єдину державну політику у сфері інвестиційної діяльності, основними принципами якої є: визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку України; створення законодавчої та нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності; сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури; здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інвестиційної діяльності.

Кабінет Міністрів України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності. Центральні органи виконавчої влади надають пропозиції щодо реалізації інвестиційної діяльності у галузях економіки, створюють механізми її реалізації. Як правило, держава здійснює інвестування тих галузей і виробництв, продукція яких має загальнонаціональний характер, або об'єктів загальнодержавної інфраструктури.

Опосередкований вплив держави на інвестиційну діяльність здійснюється проведенням бюджетної та грошово-кредитної політики, наданням державних позик, податковим регулюванням тощо. Серед недоліків державної інвестиційної політики можна відзначити обмеженість бюджетних ресурсів, нераціональність їх використання, нерівномірність розподілу інвестицій. Ефективність державних інвестицій зросте при визначенні розподілу бюджетних призначень за програмно-цільовим методом у

вузьке коло окремих державних цільових програм.

Правові відносини щодо залучення коштів в управління з метою фінансування будівництва житла та особливостей управління ними регулюються Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» (зі змінами) [8] та іншими законодавчими актами України в частині, що не суперечить цьому Закону.

У період світової фінансової кризи, наприкінці 2008 року, з метою стимулювання розвитку будівельної галузі, Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» [9] відповідно до якого державна підтримка будівництва доступного житла полягає у сплаті державою 30% вартості будівництва житла або наданні пільгового іпотечного кредиту, створенні умов здешевлення вартості будівництва доступного житла, щорічної цільової субвенції у розмірі 0,5% ВВП на субсидіювання будівництва. Це свідчить про те, що держава, регулюючи інвестиційні процеси в країні, застосовує важелі прямої дії (див. рис. 1).

Так, держава прямо управляє інвестиціями в об'єкти загальнодержавного значення; сприяє захисту інвестицій шляхом регулювання нормативно-законодавчої бази; надає фінансову допомогу у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик для розвитку галузей та окремих регіонів; встановлює державні норми та стандарти; проводить антимонопольні заходи; проводить обов'язкову державну експертизу інвестиційних проектів та програм у будівництві та ін. До важелів непрямої дії нами виділено: проведення фіскально-бюджетної політики, проведення грошово-кредитної політики (у тому числі сприяє іпотечному кредитуванню, компенсуючи молодим сім'ям банківські відсотки); регулювання фондового ринку; регулювання обсягів та галузей інвестування; проведення амортизаційної політики на підприємствах тощо.

Рис. 1. Основні важелі впливу держави на регулювання інвестиційного процесу

Механізм управління інвестиційним процесом певною мірою реалізується через функції управління. Відомо, що до загальних функцій управління належать: інформаційна, керівна, прогнозування, планування, організація, координація та контроль. Функції, які здійснюються в процесі управлінської діяльності, можна поділити на дві групи: основні та спеціальні. До складу основних функцій можна віднести загальновідомі функції інвестиційного менеджменту: мотивація інвестиційної діяльності, розробка інвестиційної стратегії, формування інвестиційного забезпечення інвестиційного процесу, організація та планування інвестиційної діяльності, прогнозування та програмування інвестицій, контроль. До другої групи слід включити спеціальні функції управління, такі як: управління формуванням власних та залучених джерел фінансування; управління розробкою інвестиційних

Рис. 2. Функції управління інвестиційним процесом у житловому будівництві

проектів в житловому будівництві; управління формуванням інвестиційної програми будівельного підприємства; управління реалізацією інвестиційного проекту (програми) будівельного підприємства (рис. 2).

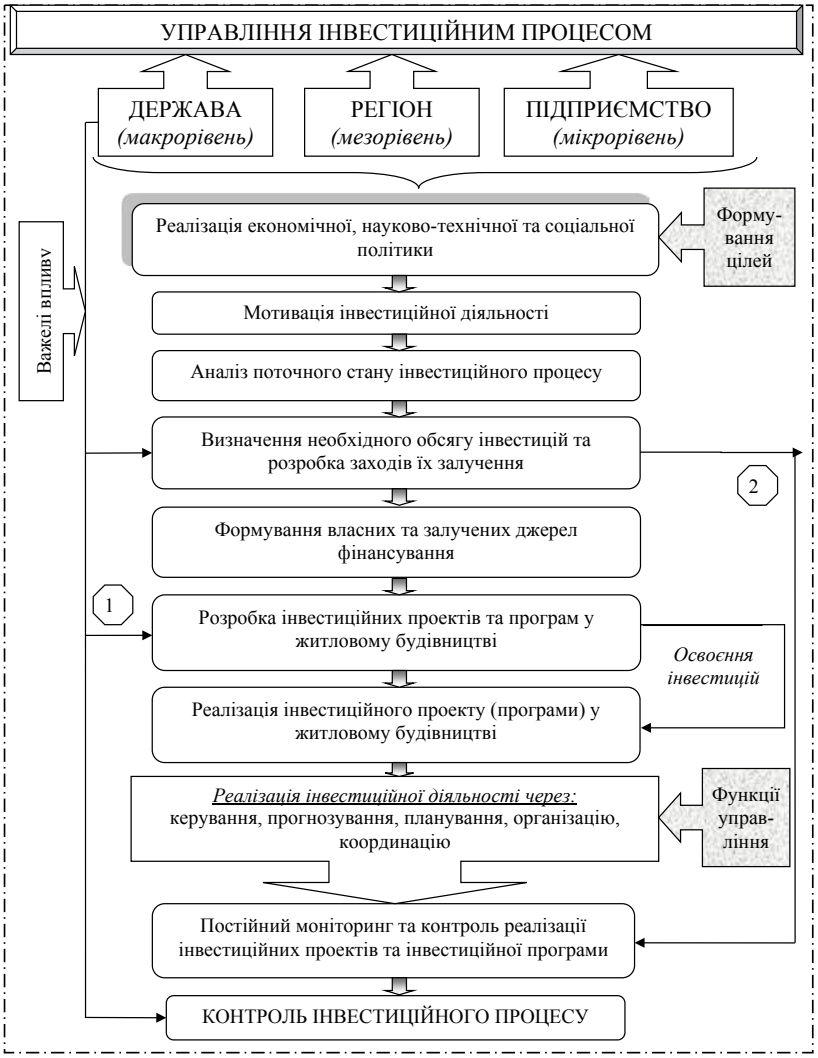
Проведене дослідження показало важливість визначених функцій управління інвестиційним процесом, особливо спеціальної функції – формування власних та залучених ресурсів, необхідних для реалізації розробленої інвестиційної стратегії. Зазначена функціональна класифікація не претендує на повну завершеність, однак може бути дієвим механізмом у прийнятті управлінського рішення.

Специфічний характер реального інвестування і його форм обумовлює визначення особливостей управління ним на підприємстві. Будь-який проект виробничого призначення являє собою складну управлінську систему. Управління інвестиційним процесом підприємства являє собою систему принципів і методів підготовки, оцінки і реалізації найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів, спрямовану на забезпечення досягнення його інвестиційних цілей. Зокрема, І.О. Бланк приводить визначення управління проектами, як «... сучасна системна методологія визначення всіх процесів розробки та реалізації інвестиційного проекту будь-якого виду на протязі всього життєвого циклу проекту, що забезпечує ефективне досягнення його цілей» [2, с. 457]. Поняття управління проектами, що наводить Г.О. Бардиш, – «... це процес керівництва та координації людськими, матеріальними та фінансовими ресурсами протягом усього його життєвого циклу шляхом застосування сучасних методів і техніки управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволення інтересів учасників проекту» [1, с. 376].

Варто зазначити, що основними принципами розуміння економічної сутності поняття «управління проектом» є: по-перше, рівень обґрунтованості інвестиційних пропозицій і оцінка сукупності багатофакторних умов, таких як: технічні та технологічні, екологічні, соціальні, фінансові та економічні; по-друге, аналіз та виявлення змін та тенденцій на ринку нерухомості, виявлення різних непередбачених обставин, встановлення рівня ризику невизначеності; по-третє, контроль у процесі реалізації інвестиційно-будівельного проекту та оцінка можливих загроз.

Інвестиційний процес може бути представлений як послідовність певних етапів: 1) вибір інвестиційної політики та тактики; 2) розробка інвестиційних проектів, які відповідають цілям та формам інвестування в житловому будівництві; 3) визначення обсягів та джерел фінансування інвестиційних проектів; 4) державне регулювання інвестиційного процесу; 5) оцінка ефективності окремих інвестиційних проектів з урахуванням всіх форм можливих ризиків; 6) освоєння інвестицій; 7) постійний моніторинг та контроль реалізації інвестиційних проектів та інвестиційної програми; 8) контроль якості житлових об'єктів на етапі введення в експлуатацію.

На першому етапі будівельне підприємство при формуванні інвестиційної політики повинно дотримуватись вимог чинного законодав-



1 – державна експертиза інвестиційних проектів
2 – виробничий процес

Рис. 3. Механізм управління інвестиційним процесом у житловому будівництві

Удосконалено автором

ства. Підприємству необхідно провести аналіз динаміки обсягу інвестування капіталу в приріст реальних активів. На другому етапі власне йде підготовка до розробки інвестиційного проекту, наводиться бізнес-план проекту, який повинен відповідати цілям та формам інвестування, розглядаються можливі умови придбання окремих активів, таких як: техніка, теології, необхідне обладнання. Цей етап збігається зі стадією «підготовка» життєвого циклу інвестиційного проекту в будівельній сфері. На наступному етапі визначаються джерела та способи фінансування інвестиційних проектів та можливі шляхи їх отримання.

Інвестиційні проекти, розроблені та відібрані на попередньому етапі підлягають детальному аналізу та оцінці з позиції їх ефективності та з урахуванням всіх форм можливих ризиків. На цьому етапі детально розглядають підготовлений бізнес-план, його скрупульозно досліджують з врахуванням усіх можливих загроз проекту, здійснюють співставлення загального рівня ризиків з очікуваним рівнем дохідності. Реалізація інвестиційної програми проявляється в оцінці схеми фінансування інвестиційного проекту, розробці бюджетів виконання як всього проекту, так і його окремих складових. Освоєння інвестицій означає створення реальних активів. Забезпечення постійного контролю та моніторингу функціонування інвестиційного проекту дозволяє організовано слідкувати за етапом виконання будівельних робіт та контролінгу за основними показниками виконання кожного інвестиційного проекту (програми) до його повного завершення. На останньому етапі управління інвестиційним процесом здійснюється контроль завершення реалізації проекту та перевірка відповідності бізнес-плану інвестиційного проекту з його реальним виконанням.

Враховуючи особливості управління інвестиційним процесом у житловому будівництві, на рисунку 3 зображено його механізм дії (рис. 3).

Висновки. Дослідження змісту та сутності інвестиційного процесу дозволило уточнити трактування поняття «інвестиційний процес» – це продумана послідовність дій та заходів, які охоплюють мотивацію інвестиційної діяльності; пошук та вибір інвесторами та учасниками інвестиційних ресурсів, об'єктів інвестування; формуванням, вибором та реалізацією інвестиційного проекту (програми) з метою отримання прибутку (доходу) або соціального ефекту. Дослідження впливу держави на інвестиційний процес дозволило виділити важелі прямої на непрямої дії та удосконалити функції управління, які розділено на основні та спеціальні.

Використання зазначеної методології управління інвестиційним процесом забезпечить досягнення бажаного ефективного результату. Використання методики управління інвестиційним процесом дозволить підвищити корпоративну та фінансову культуру підприємств будівельної галузі. У системі управління інвестиційним процесом варто виокремити його фінансову складову, тобто планування основних фінансових показників та аналіз фінансової забезпеченості проекту, розробку відповідних планів та дій у разі відхилення від запланованих показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бардиш Г.О. Проектне фінансування : підруч. / Г.О. Бардиш. – Львів : ЛБІ НБУ, 2006. – 463 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 672 с.
3. Блонська В.І. Управління інвестиційною стратегією підприємства як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності / В.І. Блонська, Л.Я. Малишівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5 – С. 117-124.
4. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования : [пер. с англ.] / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М. : Дело, 1999. – 991 с.
5. Дацій Н.В. Шляхи активізації інвестиційного процесу в державній інвестиційній політиці [Електронний ресурс] / Н.В. Дацій // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 7. – Режим доступу : http: // www.dy.nayka.com.ua/index.php.
6. Диба М.І. Девелоперські компанії на інвестиційному ринку України : монографія // М.І. Диба, Є.А. Поліщук. – К. : КНЕУ, 2011. – 488 с.
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII (із змінами і доповненнями) від 18.09.91 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws.
8. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» № 978-IV від 19.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws.
9. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» № 800-VI від 25.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws.
10. Крехівський О.В. Інвестиції: умови і вимоги : наукове видання / О.В. Крехівський, В.Г. Чирков. – Держ. ін-т комплексних техн.-економ. дослід. – К. : Фенікс, 2006. – 166 с.
11. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т.В. Майорова – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.
12. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні : монографія / В.Ф. Мартиненко. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 296 с.
13. Олійник Н.П. Сутність і стадії інвестиційного процесу / Н.П. Олійник // Інноваційна економіка. – 2009. – № 14(4) – С. 95-98.
14. Паливода К.В. Капітальні інвестиції : на прикладі житлового будівництва в Україні : монографія / К.В. Паливода. – К. : Знання, 2009. – 711 с.
15. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : монографія / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
16. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
17. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підруч. / [В.Г. Федоренко, А.Ф. Гойко] ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.
18. Шарп У. Инвестиции : пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М. : Инфра-М, 2006. – 1028 с.

УДК 65.012.32

Мороз О.В.
доктор економічних наук, професор
Вінницького національного технічного університету

Карачина Н.П.
доктор економічних наук, професор
Вінницького національного технічного університету

Федоришина О.Ю.
аспірант
Вінницького національного технічного університету

КОНФЛІКТОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

CONFLICTOLOGICAL FACTORS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF VINNYTSIA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати аналізування основних тенденцій соціально-економічного розвитку Вінницької області в процесі формування ринкової економіки з початку 2000-х рр. Встановлено дисбаланс розвитку, сутність якого визначається економічно невиправданим розподілом благ за рахунок інтересів агентів аграрного сектора. Це розглядається як основний конфліктоутворюючий фактор, який економічно визначає природу зростання бідності на селі. Обґрунтовано, що вирішення проблеми полягає поза межами реально сформованих в Україні ринкових механізмів.

Ключові слова: розвиток, соціально-економічні показники, конфлікт, баланс розвитку, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты анализа основных тенденций социально-экономического развития Винницкой области в процессе формирования рыночной экономики с начала 2000-х гг. Установлен дисбаланс развития, сущность которого определяется экономически неоправданным распределением благ за счет интересов агентов аграрного сектора. Это рассматривается как основной конфликтообразовательный фактор, который экономически определяет природу роста бедности в селе. Обосновано, что решение проблемы заключается вне реально сложившихся в Украине рыночных механизмов.

Ключевые слова: развитие, социально-экономические показатели, конфликт, баланс развития, аграрный сектор.

ANNOTATION

The paper presents the results of the analysis of major trends of social and economic development of the Vinnytsia Oblast in the formation of a market economy since the early 2000s. The author found out imbalance of development, the essence of which is determined by the economically unjustified distribution of wealth because of the interests of agricultural sector agents. This is seen as a major factor that creates the conflict and economically defines the nature of growth in rural poverty. It is proved that the solution is beyond the really formed market forces in Ukraine.

Keywords: development, social and economic indicators, conflict, balance of development, agriculture.

Вступ. Розвиток чи занепад будь-якої економічної системи відбувається під впливом цілого комплексу факторів, у т.ч. рівня розвитку продуктивних сил, наявного потенціалу, впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, а також особливостей реалізації політичної та економічної влади у системі, інтересів основних груп агентів, дії яких є детермінуючими до загального вектору змін. Розвиток сучасного соціально-економічного середовища України пов'язаний з збільшенням ролі фактора поглиблення ринкових відносин, що об'єктивно відбувається на фоні зміни характеру та ступеня конфліктності у суспільстві. Прояви таких конфліктів інтересів, мотивів та моделей поведінки груп економічних агентів, як свідчить практика, мають самий різний масштаб – від національного і галузевого до мікроекономічного. Це визначає нові завдання і перспективи вітчизняного менеджменту, серед яких важливе місце займає створення соціально-управлінського комплексу, здатного ідентифікувати такі конфлікти та пов'язані із ними дисфункції. При цьому потрібно мати адекватну картину сценарію розвитку.

Мета статті. Здійснити аналізування пострадянського періоду соціально-економічного розвитку України на прикладі Вінницької області крізь призму загострення конфліктності.

Стан вивченості питання. Вважаємо, що методологічною основою розгляду певних соціально-економічних проблем може розглядатися теорія конфліктів. Ця теорія історично базується на різних підходах до сутності і ролі конфлікту у функціонуванні соціально-економічних систем. Найбільш обґрунтований, на нашу думку, підхід до аналізування різноаспектних соціально-економічних проблем знайшов своє відображення у формуванні діалектичної теорії конфлікту (тобто об'єктивності останнього), у т.ч. у вигляді концепту т.з. «конфліктного функціоналізму». Такими стали концепція про розгляд конфлікту як відхилення від нормального стану системи, сформульована Т. Парсонсом, Е. Дюркгеймером, Е. Мейо та ін. [1-2]; точка зору таких дослідників, як К. Маркс, Я. Варуфакіс, М. Вебер, В. Парето, Р. Дарендорф, Г. Зіммель та ін. [3-4] про те, що конфлікт є необхідним фактором при поясненні природи соціально-економічних об'єктів, де розглядається як позитивна функція для збереження

системи. Створення загальної теорії конфлікту пов'язана також із діяльністю таких вчених, як Т. Шелінг, К. Болдуінг, Д. Хіршфайлер, Скотт Г. Джинні, Х. Корнеліус, Ш. Фейр та ін. [5-7], які розглядали конфлікти передусім як конкуренцію за ресурси.

У цілому впродовж XX ст. погляди на конфлікт як на негативне явище змінилися сприйняттям даного фактора як невід'ємного елемента функціонування репрезентативної соціально-економічної системи, що водночас потенційно є джерелом як негативного, так і позитивного змісту. Так, на думку окремих вчених [8-9], конфлікти взагалі є бажаним явищем, а проблема полягає в умінні керувати процесом розвитку конфліктів. Авторська позиція представлена у вигляді положення про доцільність визначення сутності та потенціалу конфлікту, а також побудові відповідної системи управління таким конфліктом як стратегієутворюючим у розвитку репрезентативної соціально-економічної системи фактором [10].

На даний час дослідження конфліктів, як правило, є сфокусованими щодо цілей розробки механізмів їх регулювання, а сам процес наукових пошуків розгортається переважно у сфері трудових спорів. Водночас активні і складні процеси ринкової трансформації в Україні потребують доповнення існуючої концепції конфліктології, зокрема сутності конфліктів, їхньої ролі, форм реалізації та опису. У науковій літературі зазначені питання вивчені явно недостатньо.

Слід підкреслити, що найбільш послідовним методологічно підходом до розгляду теорії конфліктності через економічні аспекти залишається теорія марксизму, згідно з якою основу суспільства, у т.ч. капіталістичного, складають класи; розвиток суспільства є результатом боротьби між основними класами; для капіталістичного суспільства економічні відносини обумовлені насамперед диспаритетом економічної влади з боку різних класів, що проявляється через ефект експлуатації, тощо [11-12]. Саме цей підхід було використано нами в процесі побудови загальної гіпотези досліджень, згідно з якою формування капіталізму в Україні з початку 90-х рр. XX ст. об'єктивно визначило появу нових класів (більш коректним вважаємо термін «групи економічних агентів»), а також зміну полюсів економічної влади у суспільстві на користь одних груп агентів за рахунок інтересів інших. За цією ж гіпотезою про реальні зміни у суспільстві, що зазнає соціально-економічних та політичних трансформацій, можуть свідчити результати відповідного моніторингу. Інформацію про це може надати аналізування доступних статистичних даних за показниками, які можуть бути віднесеними до індикативних. Вибір таких індикативних показників, відстеження та опис їхніх змін – невід'ємна частина загального аналітичного процесу у системі управління соціально-економічним розвитком. При цьому досліджувати зміни представляється коректним як в цілому по країні, так і за даними окремого регіону. Відповідно, нами було здійснено аналізування основних соціально-економічних змін у процесі розвитку Вінницької області в останні десятиліття; на цій основі зроблено висновки про загальних вектор суспільних трансформацій та супутні дисфункції. Було використано офіційні статистичні дані [13]. Було прийнято за передумову припущення про те, що розміри тіньового сектора економіки та загалом т.з. «приховані» соціально-економічні процеси мають приблизно однаковий прояв і поширення в усіх галузях народногосподарського комплексу області, що дає підстави вважати офіційні статистичні дані в цілому коректними.

Результати власних досліджень. Особливістю пострадянського періоду соціально-економічного розвитку України є наявність 2 історичних етапів: 1) катастрофічні зміни упродовж 90-х рр. XX ст., обумовлені руйнуванням адміністративного типу економіки; 2) поступова активізація економічної активності з початку 2000-х рр., яка може умовно розглядатися як період розвитку, детермінованого безпосередньо і у першу чергу фактором ринку. У контексті дискусії найбільш цікавим представляється саме другий етап. Своєрідний експеримент трансформації української економіки та суспільства насамперед цікавий з огляду на те, якими були основні тенденції, вектор розвитку, які фактори визначили такий розвиток і наскільки це мало реально та потенційно конфліктний для суспільства характер.

У таблицях 1, 2 наведено узагальнені дані про зміни основних макроекономічних показників області. З огляду на інфляцію, у даному разі найбільш характерним є співвідношення між темпами змін, а не самі кількісні зміни. Як бачимо (табл. 1), обсяги валового регіонального

Таблиця 1

Динаміка темпів економічного зростання по Вінницькій області

Показники	2000	2005	2009	2010	2011	2012	Індекс зростання за вказаний період
Валовий регіональний продукт, млн грн	3802	10207	20104	23589	29099	33024	8,7
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одному особу, грн	2104	5966	12145	14332	17768	20253	9,6

Джерело: статистичні дані: [13]

продукту (ВРП) за 2000–2012 рр. зріс майже у 9 разів; з огляду на демографічні зміни, динаміка ВРП на 1 особу була аналогічною. За цей же час виробництво товарів загалом зросло у 7,6 рази (табл. 2), що можна, як вважаємо, розцінювати як узгоджену статистично тенденцію із даними таблиці 1.

Слід зазначити, що динаміка останнього показника за видами економічної діяльності була досить неоднорідною. Так, вражає ідентичність темпів зростання сільського господарства і супутніх галузей, а також промисловості. Це означає, що ефективність капіталу у цих сферах була в цілому середньою у порівнянні із іншими, при цьому дещо несподіваною була аналогічна динаміка щодо фінансової діяльності. Слід особливо підкреслити, що зростання виробництва товарів і послуг були найвищими у сфері торгівлі, ремонту автомобілів побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльності готелів і ресторанів, а також щодо т.з. «інших видів діяльності». Вищими за середні були також темпи зростання у галузях будівництва, охорони здоров'я та освіті. Вже ці дані свідчать про постіндустріальну спрямованість розвитку регіону, коли такий забезпечується переважно не за рахунок виробництва, а через розширення сфери послуг та нетрадиційної для індустріального суспільства видів економічної діяльності. «Загальний вал» зростання все ж таки був обумовлений насамперед аграрним сектором та промисловістю (табл. 3), проте сама наявність тенденцій заслуговує уваги.

Іншими опосередкованими даними, що можуть характеризувати економічне зростання регіону у зазначений період, можуть бути дані про зростання експорту з області із 154,1 тис. дол. США у 2000 р. до 788,5 тис. дол. США у 2012 р. або більш ніж у 5 разів, при чому 65% цього зростання обумовила діяльність аграрного сектора. З іншого боку, за тими ж статистичними даними, кількість легкових автомобілів за цей час зросла лише на 4%.

Достатньо важливим показником може бути загальне покращення структури харчового раціону по області (табл. 4).

Слід зазначити тенденцію зменшення розриву у доходах населення. Так, співвідношення доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення у 2000 р. складало 5,3 (загальних) – 8,4 (грошових) рази, то у 2012 р. – 3,5 і 3,8 відповідно.

Таблиця 2

Динаміка виробництва товарів по Вінницькій області, млн грн

Випуск товарів	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	Індекс зростання за вказаний період
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибне господарство	2444	5377	9087	9086	11529	15679	33024	6,7
Промисловість (з урахуванням виробництва та розподілення електроенергії, газу та води)	33651	8032	14845	14095	17593	21176	20253	6,5
Будівництво	417	918	2543	1620	2718	3324	3375	8,1
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	688	1514	3904	3920	4715	5664	8989	3,1
Діяльність готелів і ресторанів	35	76	232	229	278	334	663	18,9
Діяльність транспорту і зв'язку	832	1830	3463	3581	3921	5201	3220	3,9
Фінансова діяльність	131	287	972	1007	802	883	836	6,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	310	682	1356	1567	1952	2215	2748	8,9
Освіта	399	878	1869	2143	2581	2781	3353	8,4
Інші види діяльності	851	1873	4153	4308	5151	5961	10043	11,8
Всього	9657	21467	42424	41556	51240	63218	73147	7,6

Джерело: статистичні дані: [13]

Таблиця 3

Структура товарної продукції по Вінницькій області, %

Галузі	2000	2012
Промислове виробництво (сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибне господарство, промисловість з урахуванням виробництва та розподілення електроенергії, газу та води)	63,0	72,8
Послуги (будівництво, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів, транспорту і зв'язку, фінансова діяльність, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, інші види діяльності)	37,0	21,2
Всього	100,0	100,0

Джерело: аналізування статистичних даних із таблиці 2

За цей же період частка населення із середньодушовими доходами, нижчими прожиткового мінімуму, зменшилася із 62% до 24%. З іншого боку, забезпеченість населення житлом по Вінницькій області зросла з 21,0 кв. м загальної площі в середньому на 1 особу у 1990 р. до 28,0 у 2013 р.; при цьому у сільській місцевості, відповідно, з 25,4 до 33,9 кв. м, або більш ніж на 30% в обох випадках.

Таблиця 4

Споживання продуктів харчування по Вінницькій області, на 1 особу на рік

Види продуктів споживання	2000	2013
М'ясо та м'ясопродукти, кг	38,8	53,0
Молоко та молокопродукти, кг	195,3	218,9
Яйця, шт.	187	318
Картопля, кг	167,0	179,0
Овочі та баштанні, кг	85,5	174,2
Хлібні продукти, кг	126,0	122,8
Плоди, ягоди, виноград, кг	22,8	54,1
Риба і рибопродукти, кг	7,7	16,0
Цукор, кг	33,7	43,7
Олія, кг	8,9	14,4

Джерело: статистичні дані: [13]

Динаміка зайнятості по регіону, на відміну від вищезазначених показників (див. табл. 1-2), характеризувалася складними тенденціями (табл. 5). Насамперед слід звернути увагу на зменшення на 26% загальної кількості зайнятих за 13 років, і пояснити це погіршенням демографічного стану можливо лише якоюсь мірою. Отже, незважаючи на економічне зростання в цілому, ситуацію на ринку праці це лише загострило. Найбільше кількість зайнятих скоротилася в «індустріальних галузях» – сільському господарстві і промисловості – на 32% і 42% відповідно. Так, якщо у 2000 р. у сфері виробництва було 56,6% кількості робочих місць, то у 2013 р. – 43,8%. Водночас майже вдвічі збільшився цей показник у фінансовій діяльності. Збільшення кількості зайнятих спостерігалося в сфері послуг, де – логічно – мало місце і найбільше зростання виробництва товарів і послуг.

На фоні вищезазначених змін динаміка номінальної заробітної плати за галузями і видами економічної діяльності (табл. 6) засвідчила чіткі інформативні сигнали щодо дисбалансу. Під балансом розвитку такого складного багатогалузевого народногосподарського комплексу, яким є адміністративна область, розуміли наявність узгоджених статистично і математично трендів щодо окремих галузей по відношенню до частки якоїсь галузі у створенні ВРП, доданої вартості та розподілу благ. Під благами розуміємо всі види матеріального багатства (доходи, заробітна плата, інфраструктурні блага тощо), який фактично надходить до групи агентів, діяльність яких асоційована із галуззю. Невідповідність між частками галузі/групи агентів у створенні доданої вартості та отриманих благ визначає ступінь дисбалансу розвитку.

Так, у провідній галузі регіону – сільському господарстві – заробітна плата у сільському господарстві у 2000 р. складала лише 67% від середньої по області та дещо вище 90% – у 2013 р. Натомість цей показник у сфері фінансової діяльності був практично вдвічі вищим. При цьому, якщо ці значення щодо сфери транспорту і зв'язку і промисловості виглядають логічними, значно вищий показник у сфері державного управління викликає питання. Загальне враження від цих даних (див. табл. 6) наводить на думку про формування в економіці України ме-

Таблиця 5

Динаміка зайнятості по основним галузям економічної діяльності по Вінницькій області, %

Галузі та види діяльності	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Індекс динаміки за вказаний період
Сільське господарство, мисливство, лісове та рибне господарство	342,8	226,3	195,4	193	188,3	211	225,3	232,5	0,68
Промисловість (з урахуванням виробництва та розподілення електроенергії, газу та води)	131,8	107,7	98,2	84	84,8	75	77,8	75,8	0,58
Будівництво	23,8	25	27,4	21,1	20,5	20,6	18,7	18,8	0,79
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку. Діяльність готелів і ресторанів	105,2	107,2	140,5	138,6	139,2	143,2	133,3	136	1,29
Діяльність транспорту і зв'язку	52,4	45,3	51,6	49,6	48,9	45,7	40,3	40	0,76
Фінансова діяльність	4,1	5,8	9,7	8,2	7,2	7	7,3	7,2	1,76
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	52,9	54,5	54,2	52,4	53,3	52,8	49,3	47,7	0,90
Освіта	59,6	63,4	64,9	65	64,9	63,6	62,8	63,1	1,06
Інші види діяльності	14,4	87,8	83,7	81,6	87,2	79,8	86,3	83,5	1,27
Всього	839,4	723,0	725,6	693,5	694,3	698,7	701,1	704,6	0,84

Джерело: статистичні дані: [13]

ханізму, де співвідношення між часткою у створенні ВВП, ВРП, доданої вартості та розміром оплати праці не має логічного пояснення. У даному разі вважаємо за можливе використати термін «економічна справедливість».

Це стає ще менш зрозумілим з огляду на динаміку продуктивності праці, яка декларативно зросла за 2000–2012 рр. майже у 10 разів – з 11,5 тис. грн до 103,9 тис. грн на 1 працюючого. Водночас у сільському господарстві це зростання було більше ніж у 20 разів, тоді як у промисловості – у 9,6 рази (табл. 7). При цьому співвідношення сільського господарства до промисловості за показниками обсягів виробництва товарної продукції у 2000 р. склало 1:1,5, тоді як у 2012 р. – 1:0,61, а загалом по області частка сільського господарства у 2000 р. становила 25,3%, тоді як у 2012 – 45,2%. Це підтверджує провідну роль аграрного сектора у забезпеченні економічного зростання регіону у 2010-х рр.

Зважаючи на традиційну у пресі точку зору про депресивний стан українського села, хотіли б зазначити, що констатація такого у Вінницькій області не є такою беззаперечною. Сільський сектор області – це досить активна демографічна і економічна зона. Так, на початок 2010-х рр. у Вінницькій області у сільській місцевості проживало трохи більше 50% населення (50,4% у 2011 р.). Економічно активне населення в області у 2010 р. у містах складало 368,1 тис. осіб, тоді як на селі – 403,1 тис. осіб, з них зайняті відповідно були 329,6 та 364,7 тис. осіб. На 1 січня 2011 р. у сільській місцевості проживали 56% пенсіонерів по області, що також не є критичним рівнем. На нашу думку, проблема полягає, скоріше, у наявності тих самих благ в авторському розумінні, які мали б бути доступними для агентів, що визначають діяльність аграрного сектора. Проілюструємо цю тезу даними, які загалом є достатньо поширеними у пресі (табл. 8), які свідчать про істотно нижчий рівень комфорту життя (можливо, у даному разі більш змістовним буде термін «якості життя») на селі. Також слід прийняти

Таблиця 6

Відносний розподіл номінальної заробітної плата працівників за видами економічної діяльності по Вінницькій області, % до середнього по області показника

Галузі та види діяльності	2000	2005	2008	2009	2012	Індекс зростання за зазначений період
Сільське господарство	66,7	59,6	68,4	70,2	90,2	1,4
Промисловість (з урахуванням виробництва та розподілення електроенергії, газу та води)	124,4	116,6	111,4	115,2	114,7	0,9
Будівництво	112,0	130	115,6	89,5	96,2	0,9
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів тощо	100,0	80,7	73,9	71,7	81,0	0,8
Діяльність готелів і ресторанів	67,0	68,1	57,8	57,6	56,6	0,8
Діяльність транспорту і зв'язку	176,3	150,7	135,1	133,4	124,4	0,7
Фінансова діяльність	206,4	173,5	188,2	179,0	151,0	0,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	76,1	79,2	77,3	79,4	79,0	1,0
Освіта	84,0	95,3	92,2	95,8	92,3	1,1
Державне управління	187,8	147,5	153,6	140,2	116,5	0,6
У середньому по області	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х

Джерело: аналізування статистичних даних із [13]

Таблиця 7

Динаміка продуктивності праці по Вінницькій області, тис. грн на 1 працюючого

Галузі та види діяльності	2000	2012	Індекс зростання за вказаний період
Сільське господарство	7,1	142,0	20,0
Промисловість (з урахуванням виробництва та розподілення електроенергії, газу та води)	27,7	267,2	9,6
Будівництво	17,5	179,5	10,3
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів	6,9	70,9	10,3
Діяльність транспорту і зв'язку	15,9	79,9	5,0
Фінансова діяльність	32,0	116,1	3,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5,9	57,6	9,8
Освіта	6,7	53,1	7,9
Інші види діяльності	59,1	120,3	2,0
У середньому по області	11 5	103,8	9,0

Джерело: аналізування статистичних даних із [13]

до уваги, що коефіцієнт природного скорочення населення у сільській місцевості був ніж у 10 разів вищим, аніж у містах області, тоді як коефіцієнт смертності дітей у віці до 1 року – вищим на 34%.

У таблиці 9 наведено дані про структуру грошових доходів домогосподарств Вінницької області.

Як бачимо і як вже було відзначено, селяни мали істотно менший рівень доходів – на 18% у 2000 р. та 14% – у 2012 р., тобто спостерігалася тенденція зростання розриву у доходах. При цьому істотно нижчими були на селі частка у доходах оплати праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості і т.д. Упродовж всього періоду досліджень грошові витрати у сільській місцевості складали лише 70-73% від аналогічного показника у міських поселеннях.

Висновки. Є всі підстави охарактеризувати пострадянський період розвитку Вінницької області з початку 2000-х рр. як етап економічного зростання із достатньо високими темпами. Статистичними даними вплив економічних криз у цей час на зазначені темпи не зафіксовано. Існують чіткі тенденції випереджаючого зростання у постіндустріальних видах економічної діяльності, насамперед у сфері послуг. Проте економіка регіону продовжує визначатися діяльністю виробничих сфер – сільського господарства та промисловості насамперед. Позитивні тенденції охоплювали практично всі групи економічних показників, окрім суть демографічних. Однак зростання 2000-х рр. у регіоні відбувалося за наявності дисбалансу за рахунок інтересів сільського населення та працівників, задіяних у сільськогосподарському виробництві. Формуючи на початок 2000-х рр. фактично майже половину (більше 45%) ВРП, забезпечуючи 33% офіційно зареєстрованих робочих місць та величезну приховану сферу самозайнятості, частка аграрного сектора в оплаті праці складала лише 29%. На фоні істотно менш розвинутої соціальної інфраструктури на селі та фактичного згортання урядових програм підтримки останнього проблема бідності у сільських територіях об'єктивно перетворюється на першочергову.

Звідси є усі підстави стверджувати, що такий дисбаланс є водночас однозначним і безпосереднім конфліктоутворюючим фактором, причому конфлікту деструктивного, який не має під собою економічного підгрунтя і не містить внутрішнього потенціалу до формування механізмів, реалізація яких обумовила позитивні зміни. Ринковий механізм української моделі трансформації пострадянської економіки сформував однозначні дисфункції, які, очевидно, лише закріплюються і посилюються у часі як тренди розвитку всієї системи загалом. За незмінної ситуації якість життя на селі принципово змінитися просто не може. Таким чином, вирішення проблеми лежить не у внутрішньому полі ринкового простору, який навряд чи здатний до автоматичного вирішення проблеми, а у механізмах зовнішньої природи походження і впливу. Обґрунтування таких представляється полем подальших досліджень.

Таблиця 8

Динаміка обладнання житлового фонду по Вінницькій області, %

	2000		2010	
	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
Питома вага загальної площі, обладнаної				
водопроводом	64,1	5,5	64,3	10,7
каналізацією	62,7	3,5	63,4	9,4
опаленням	63,8	6,5	64,1	22,6
газом	82,3	80,0	84,4	80,8
гарячим водопостачанням	34,6	0,6	36,7	3,3
ваннами	54,4	2,8	55,2	8,0

Джерело: аналізування статистичних даних із [13]

Таблиця 9

Структура грошових доходів домогосподарств Вінницької області, %

	2000		2012	
	у міських поселеннях	у сільській місцевості	у міських поселеннях	у сільській місцевості
Всього грошових доходів, грн	251,5	207,4	3470,4	2055,9
Оплата праці	50,1	25,6	61,5	35,1
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	3,3	1,5	5,5	4,1
Доходи від продажу с.-г. продукції	4,2	31,3	0,5	15,7
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії	25,7	32,8	24,3	35,7
Грошова допомога та інші грошові доходи	16,7	8,8	8,2	9,4

Джерело: аналізування статистичних даних із [13]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Парсонс Т. О социальных системах. – М. : Академический Проект, 2002. – 832 с.
2. Mayo E. The Social Problems of an Indystrial Civilization. – Cambrige. Mass. : Harvard University, 1945.
3. Управление индивидуальной, групповой и организационной эффективностью: (Социологический аспект) : автореф. дис. ... канд. социол. наук / Н.Т. Каюмова . – М. : Б.и., 2006. – 24 с.
4. Тамберг В., Бадьин А., Грябой М. Новая парадигма управления человеческими ресурсами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.management.com.ua/hrm/hrm255.html.
5. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Т. Шеллинг. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 376 с.
6. Корнелиус Х. Выиграть может каждый / Х. Корнелиус, Ш. Фейр. – М. : МККС Пресс, 1992. – 212 с.
7. Скотт Дж.Г. Способы разрешения конфликтов / Дж.Г. Скотт. – СПб. : ВИС, 1994. – 492 с.
8. Попова Е. Внутрифирменные конфликты: природа и методы преодоления / Е. Попова // Кадры. – 1997. – № 5. – С. 26-31.
9. Фомин В.П. Модели конфликтов / В.П. Фомин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 64-71.
10. Мороз О.В. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної теорії ефективності сучасного підприємства : [монографія] / О.В. Мороз, О. А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 256 с.
11. Ядгаров Я.С. История экономических учений / Я.С. Ядгаров. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 230 с.
12. Історія економічних вчень : підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. А.М. Поручник та ін. ; за ред. Л.Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ, 2001. – 564 с.
13. Статистичний щорічник Вінниччини за 2013 р. / за ред. С. Ігнатова. – Вінниця : Головне управління статистики у Вінницькій області, 2014. – 617 с.

УДК 338

Наумова Л.М.
доктор економічних наук, доцент
Херсонського національного технічного університету

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

MECHANISMS OF REGULATION OF DEVELOPMENT OF MARINE PORTS IN UKRAINE: INSTITUTIONAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються концептуальні засади регулювання розвитку морських торговельних портів України. На основі аналізу методів державного регулювання економіки визначено методи регулювання розвитку портів, встановлено принципи, цілі й задачі розвитку портового господарства.

Ключові слова: морські порти, державне регулювання, економічні методи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются концептуальные основы регулирования развития морских торговых портов Украины. На основе анализа методов государственного регулирования экономики определены методы регулирования развития портов, установлены принципы, цели и задачи развития портового хозяйства.

Ключевые слова: морские порты, государственное регулирование, экономические методы.

ANNOTATION

In the article is looked through conceptual basis of regulation of the development of sea trade ports in Ukraine. On the base of analysis of methods of economics state regulation, are defined principles, aims and tasks of regulating the development of ports, established the principles, objectives and tasks of the development of port economy.

Keywords: sea ports, government regulation, economic methods

Вступ. Стратегічні перспективи розвитку економіки України багато в чому визначаються її статусом морської держави. В умовах занепаду вітчизняного флоту, основою морського транспортного комплексу країни становлять морські порти. Україна має потужний портовий потенціал, утворюваний двадцятьма державними морськими торговельними портами, розташованими по узбережжю Чорного й Азовського морів.

Важливе народногосподарське значення морських портів виражається в тому, що вони є зв'язуючою ланкою між вітчизняними підприємствами та їх іноземними партнерами, обслуговують транзит вантажів, є суттєвим джерелом поповнення бюджету. Провідні морські порти постійно нарощують обсяги переробки вантажів, вишукують можливості розвитку матеріально-технічної бази, працюють на залучення нових вантажопотоків. Ці позитивні зміни мають відбуватися комплексно та узгоджено, а що можливе лише за умови забезпечення ефективного державного регулювання розвитку портового господарства.

Отже, важливим науковим завданням є визначення концептуальних основ регулювання розвитку морського портового господарства України, яка має враховувати особливості портового господарства, урахування економічних інтересів держави, галузей та регіонів.

Дослідженню проблем розвитку морських торговельних портів сьогодні приділяється значна увага з боку вітчизняних учених. Їх роботами охоплено важливі проблеми розвитку системи морських торговельних портів та морського транспорту. Втім, теоретичні та прикладні підходи до регулювання розвитку портового господарства є опрацьованими недостатньою мірою. Так дискусію викликають концептуальні питання регулювання діяльності портів, підходи, що мають використовуватися для стимулювання прогресивного розвитку.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження теоретичних питань регулювання розвитку морських торговельних портів.

Результати. Розвиток морських портів є стратегічно важливим завданням для України. Тому процес розвитку вимагає цілеспрямованого регулюючого впливу держави на всіх його етапах [8-10]. Цей вплив повинен сприяти переходу до прогресивної стадії розвитку й утриманню позитивних тенденцій.

Поєднання державного регулювання й ринкового саморегулювання забезпечує ефективний розвиток економічної системи морського транспорту і його основи – морських портів. Однак у сьогоднішніх умовах державні й ринкові регулятори діють не узгоджено й неефективно, що викликає необхідність перегляду змісту та удосконалення інструментів регулюючого впливу держави на економіку морських портів. Для забезпечення розвитку портового господарства необхідно поєднати та узгодити галузевий та територіальний напрями державного регулювання та сформувати відповідну дієву економічну політику.

Економічну політику держави, щодо розвитку морських портів, на нашу думку можна визначити, як діяльність з реалізації державного управління та регулювання на економічні процеси в галузі, що має цільовий характер, створення умов ефективного розвитку відповідно до визначеної стратегії.

Державна економічна політика має на меті досягнення максимально можливого добробуту

суспільства, що передбачає всебічний розвиток соціально-економічної системи [11]. Досягнення цієї мети неможливе без ефективного розвитку морського комплексу, і зокрема, морських портів.

В умовах, що склалися, стимулювання розвитку портів вимагає перегляду принципів, на яких має будуватися державне регулювання:

- забезпечення діяльності виключно в правовому полі;
- відповідність стратегічним цілям розвитку економічної системи держави та регіону;
- оптимізація інтересів портів, транспортної системи та суміжних галузей;
- економічна ефективність діяльності портів, що проявляється в оптимальному поєднанні економічного використання ресурсів та підвищення якості послуг;
- забезпечення вимог екологічної безпеки.

Визначені принципи державного регулювання розвитку морських портів мають реалізуватися через використання відповідних методів.

Серед методів державного регулювання розвитку економіки виділяють методи правового регулювання, адміністративні, економічні, соціально-політичні, пропагандистські методи.

Правові методи регулювання розвитку морських портів мають забезпечувати:

- лобіювання інтересів морських портів України, захист від нерівної конкуренції з боку іноземних портів;
- стимулювання збільшення вантажопотоків, шляхом встановлення сприятливих режимів діяльності для вантажовласників та судновласників, стимулювання збільшенню транзитних вантажопотоків;
- узгодження інтересів та встановлення взаємовигідного співробітництва між морськими портами та місцевими органами влади.

Адміністративне регулювання повинне включати:

- перегляд переліку товарів, що підпадають під дію режиму ліцензування та квотування на експорт та імпорт, з метою збільшення обсягів зовнішньоекономічних вантажопотоків;
- оптимізація тарифів з метою залучення вантажопотоків у порти;
- перегляд стандартів та норм, що діють у портах з метою підвищення якості послуг.

Особливого значення для забезпечення розвитку морських портів мають економічні методи регулювання, до яких відносяться: податкова й бюджетна політика, грошово-кредитне регулювання, амортизаційна політика, соціальна політика, пропагандистські методи.

Найважливішу роль у регулюванні розвитку портів відіграє податкова політика.

Провідними напрямами податкової політики в регулюванні розвитку портів мають бути:

- створення умов для економічного розвитку портів;
- залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів розвитку портів;
- застосування системи податкових пільг для портів;
- запровадження ефективного механізму взаємодії між портами та податковими органами регіонів.

У сьогоднішніх умовах система оподаткування стримує залучення коштів іноземних інвесторів у галузі економіки, зокрема в розвиток портів. Отже, забезпечення технічного розвитку портів, ріст якості послуг та швидкості вантажопереробки вимагають, стабілізації податкової політики для стимулювання іноземних і вітчизняних інвесторів.

Важливого значення набуває також бюджетна підтримка розвитку портів. Державна бюджетна політика має бути спрямована на фінансування інвестиційних програм розвитку портів, надання гарантій за кредитами.

Грошово-кредитне регулювання є ще одним важливим елементом державної політики розвитку морських портів. Зазвичай грошово-кредитна політика, що здійснюється Національним банком, спрямована на регулювання всієї економічної системи держави й не може стосуватися окремої галузі чи підприємства. Однак, стимулювання інвестиційної активності приводить до більш активного пошуку інвесторами сфер вкладення коштів. Враховуючи, що діяльність морських портів є досить стабільною, порівняно з іншими галузями народного господарства, політика кредитної експансії може привести до збільшення обсягів інвестицій у розвиток портового господарства.

Амортизаційну політику держави необхідно спрямувати на прискорення оновлення матеріально-технічної бази портів, особливо – перевантажувальної техніки та складів, що може досягатися шляхом використання прискорених систем амортизації.

Додатковими інструментами державного регулювання розвитку морських портів є соціальна політика та пропагандистські методи. Соціальна політика має насамперед забезпечити соціальний захист робітників, покращення умов праці, побуту та дозвілля. Пропагандистські методи мають сприяти підвищенню довіри до портів з боку потенційних клієнтів.

Державна програма розвитку морських портів, на нашу думку, має стати головною передумовою підвищення економічної ефективності їх діяльності. Стратегічним курсом держави має стати забезпечення сталого розвитку морських портів у відповідності до економічних інтересів держави в контексті інтеграції до світової господарської системи.

Стратегічними цілями розвитку портів є створення високоефективної системи портів, що сприятиме ефективній інтеграції економіки України до світової економічної системи.

Короткострокові цілі розвитку портів полягають у наступному:

- забезпечення росту вантажообігу до проектного рівня та з урахуванням збільшення потужностей портів;

- забезпечення економічного та технічного розвитку портів;
- збільшення асортименту та підвищення якості надання послуг;
- підвищення економічної ефективності виробництва;
- удосконалення системи управління розвитком портів.

Для досягнення встановлених цілей необхідно:

- забезпечити оновлення матеріально-технічної бази портів до рівня світових стандартів та більш ефективне використання перевантажувальної техніки, запроваджувати й поширювати нові перспективні технології. Отже, провідну роль слід відвести стимулюванню інвестиційної діяльності в портах. Виробничі потужності портів сьогодні завантажені неповною мірою, тому, у першу чергу, слід зосередитися на технічному переозброєнні й реконструкції існуючих потужностей. Важливе значення має також технічний розвиток виробничої інфраструктури портів;
- удосконалити відносини портів із місцевими органами влади, інвесторами, із вантажо- та судновласниками, забезпечити сталість господарських зв'язків;
- сприяти утворенню дієвого механізму розподілу вантажопотоків між портами відповідно до їх потужностей, спеціалізації та потреб у найбільш ефективній пропорції.
- посилити державний контроль за процесами діяльності портів;
- посилити дієвість централізованого регулювання розвитку й разом з цим забезпечити самостійність портів;
- забезпечити оптимальне поєднання галузевого й територіального регулювання розвитку портів.

Висновки. Ефективний розвиток портів вимагає удосконалення системи державного регулювання, яка повинна ґрунтуватися переважно на економічних методах, забезпечувати сталість умов розвитку й економічного клімату. Державне регулювання повинне забезпечити оптимізацію інтересів портів та інших транспортних підприємств, місцевих та загальнодержавних інтересів. Механізм регулювання розвитку портів має будуватися на принципі оптимального співвідношення самостійності портів та централізованого впливу держави. Органи влади повинні спрямовувати зусилля на досягнення стратегічних цілей розвитку, пожвавлення інвестиційної діяльності, розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буркинський Б., Котлубай М., Котлубай О. Про роздержавлення морських торгових портів України // Економіка України. – 2006. – № 11. – С.12-18.
2. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2014. – № 1(451). – С. 12-16.
3. Іртищева І.О. Світ врятує марикультура / І.О. Іртищева, Н.М. Потапенко // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 35-38.
4. Иванов В. О перспективах морских портов Украины // Порты Украины. – 2006. – № 3. – С.16-18.
5. Лесник А. Программа совершенствования управления и развития портового хозяйства Украины // Порты Украины. – 2003. – № 5. – С. 10-12.
6. Степанов О. О стратегии развития портов Украины // Судоходство. – 2003. – № 9-10. – С. 31.
7. Чекаловець В., Олефір І., Пустовіт О. Реструктуризація портового господарства України: проблеми, принципи та основні напрями // Економіст. – 2004. – № 2. – С. 42-45.
8. Един О., Цветов Ю., Соколов Л. Транспортная политика в Украине // Экономика Украины. – 2000. – № 1. – С. 24-34.
9. Пащенко Ю. Транспортная политика Украины // Экономика Украины. – 2001. – № 12. – С. 38-43.
10. Пащенко Ю., Давиденко А. Развитие международного транспортного сообщения Украины // Экономика Украины. – 1999. – № 5. – С. 47-55.
11. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семіноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К: Знання України. – 200 с.

УДК 338.1

Ніженська І.В.
викладач кафедри економічної теорії, комерційного та трудового права Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE BLACK MARKET ECONOMY ESSENCE DEFINITION

АНОТАЦІЯ

У статті зазначається, що у сучасних умовах тіньова економіка створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку нашої держави. Автором обґрунтовано виділення економічного, криміналістичного та міждисциплінарного підходів до визначення сутності тіньової економіки. Наведена логічна схема функціонування тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, рестрикція, державне регулювання, економічна безпека, підприємництво.

АННОТАЦИЯ

В статье указывается, что в современных условиях теневая экономика создает реальную угрозу национальной безопасности и демократическому развитию нашего государства. Автором обосновано выделение экономического, криминалистического и междисциплинарного подходов к определению сущности теневой экономики. Приведена логическая схема функционирования теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, рестрикция, государственное регулирование, экономическая безопасность, предпринимательство.

ANNOTATION

It has been noted in the article that in the present context black market economy creates a real threat to the national security and democratic development of our country. The author proves the outline of economic, criminalistic and interdisciplinary approach to the determination of the black market economy essence. The logical scheme of black market economy functioning has been suggested.

Keywords: black economy, restriction, government regulation, economic security, entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах тіньова економіка створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку нашої держави. Без урахування тіньової складової значно ускладнюється адекватна оцінка тенденцій у соціально-економічній сфері, процес прийняття ефективних управлінських рішень, реалізація законодавчих ініціатив [1]. Вищезазначене й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремі теоретичні та прикладні аспекти функціонування тіньової економіки висвітлені у наукових працях: А. Базилюк, З. Варналія, П. Курмаєва, В. Поповича, О. Турчинова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Необхідність чіткого і зрозумілого визначення сутності поняття «тіньова економіка» та виділення його основних ознак обумовлена важливістю забезпечення єдиного методологічного підходу до аналізу даного явища, дослідження класифікації його проявів та розробки ефективних заходів протидії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є аналіз наукових підходів до визначення сутності тіньової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Детальне вивчення наукової літератури дозволило нам виділити економічний, криміналістичний та міждисциплінарний підходи щодо визначення сутності поняття «тіньова економіка».

Економічний підхід акцентує увагу на етапах суспільного виробництва у тіньовому секторі, джерелах його фінансування та мотивах суб'єктів тіньових відносин.

Так, О. Ярмоленко категорію «тіньова економіка» трактує як фактично не контрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін та споживання товарно-матеріальних цінностей та послуг [2, с. 52].

Дане визначення акцентує увагу на функції контролю та не вказує на протиправність функціонування інституту тіньової економіки, а це, на нашу думку, є визначальною його характеристикою. У даному випадку удосконалення методик контролю та обліку фактично означатиме вирішення проблеми існування тіньових економічних відносин, а це положення є дискусійним.

У підручнику за редакцією професора В. Йосіпова наводиться наступне визначення: «Тіньова економіка – це система вторинних економічних відносин, що складається на базі основних виробничих відносин для отримання незаконних доходів за рахунок їх перерозподілу» [3, с. 429].

Першоосновою тіньових економічних відносин автор визначає сферу виробництва. Сфера послуг, на жаль, залишилася поза увагою вченого.

Дослідник Ю.Б. Іванов пропонує розглядати тіньову економіку як «сукупність навмисно приховуваних або перекручених економічних

відносин, що виникають при здійсненні легальних (законно дозволених) видів діяльності шляхом порушення податкових, адміністративних, кримінальних, трудових, санітарних або інших законодавчих норм і які завдають збитків державі (суспільству) в будь-якій формі» [4, с. 399].

У даному визначенні автором ігноруються кримінальні аспекти функціонування тіньової економіки – наркобізнес, торгівля людьми, зброєю та інші.

Значний внесок у розроблення сучасних наукових підходів до з'ясування механізмів тіньової економічної діяльності зробив О. Турчинов, який запропонував визначати тіньову економіку як економічну діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, що спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [5, с. 32].

На нашу думку, некоректним є ототожнення тіньової економіки лише із діяльністю, оскільки у даному випадку відбувається штучне звуження кола її суб'єктів. Аналіз літературних джерел засвідчує, що більшість вчених погоджується із протиправним характером проявів тіньової економіки. У даному контексті злочинною може бути не лише діяльність, а й бездіяльність. Кримінальний Кодекс України з цього приводу чітко зазначає, що злочинна бездіяльність – це пасивна поведінка, яка полягає в невиконанні або неналежному виконанні обов'язку діяти, покладеного на відповідну особу законодавством, трудовими (службовими) обов'язками, обумовленого її попередньою поведінкою або загальновизнаними морально-етичними правилами [6].

Трактування категорії «тіньова економіка» з позицій, переважно, економічної науки простежується й у енциклопедичних виданнях.

Наприклад, в економічній енциклопедії зазначається: «Тіньова економіка – сфера вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності» [7, с. 637].

Колектив авторів юридичної енциклопедії вказує, що «тіньова економіка – це економічні процеси (виробництво, розподіл, обмін, споживання товарів і послуг), які приховуються їх учасниками від контролю держави та суспільства і не фіксуються державною статистикою, а матеріальні результати цих процесів не потрапляють до національного валового продукту» [8, с. 507].

У межах правових концепцій, тіньову економіку розглядають як особливу сферу поведінки, зокрема злочинної, що відхиляється від норми. Основну увагу вченими сфокусовано на дослідженні суспільно небезпечних форм економічної діяльності, запобіганні правопорушенням і боротьбі з ними правовими засобами (кримінологічний та кримінально-правовий контроль) [9]. Саме цей аспект становить для нас особливий інтерес.

Академік В.І. Богачов, аналізуючи стан тіньової економіки в Україні, справедливо відзначає, що «тіньова економіка – це не тільки ті сфери життєдіяльності суспільства, які стоять за межами економіки, наприклад, незаконна торгівля зброєю, наркобізнес, проституція та інше, а, перш за все, порушення законів, відхід від сплати податків, які спостерігаються по суті справи, у всіх сферах підприємництва» [10].

Дослідник В. Ісправніков для віднесення економічних явищ до тіньового сектору використовує критерій протиправної діяльності й ухилення від офіційної реєстрації [11, с. 8-9].

Вчений Б. Даллаго для визначення тіньових економічних процесів використовує поняття «іррегульована економіка», що означає діяльність економічних агентів, які здійснюють свою господарську діяльність всупереч визначених правил та чинного законодавства або приховують її від державних органів управління та контролю [10, с. 32].

Набув поширення також міждисциплінарний комплексний підхід до визначення даного поняття.

Так, професор В.М. Попович вважає, що «тіньова економіка – це сукупність соціально-нейтральних або соціально-позитивних неоподатковуваних джерел доходів громадян, отримуваних від неврахованих і неоподатковуваних державою видів економічної діяльності, а також конгломерат соціально-негативних джерел тіньових доходів і антисоціальних джерел тіньових капіталів, отриманих за рахунок скоєння протиправних криміналізованих і криміногенних, але некриміналізованих тіньових діянь у тих чи інших сегментах суспільно-економічних, фінансових, цивільно-правових відносин або відносин у сфері цивільного обороту речей, прав, дій країни в цілому» [12, с. 101].

У вищенаведеному визначенні автор до структури тіньової економіки включає легальні, криміналізовані, криміногенні, але некриміналізовані види економічної діяльності. Останні, переважно, тісно пов'язані з іншими проявами тіньової економічної діяльності.

Згідно з визначенням В.В. Колесникова, «у найзагальнішому вигляді кри-мінальна економіка є взаємним зв'язком і обумовленістю певної інституційної структури (елементи якої для легальної економіки є переважно деструктивними), системами специфічно деформованих соціальних відносин (що спричиняють у суспільстві дисфункції легальних соціальних норм) та економічної діяльності, ураженої криміналізацією або суто кримінальною» [13, с. 300].

На нашу думку, саме міждисциплінарний підхід дозволяє значно розширити методологічні межі дослідження сутності тіньової економіки.

Його використання обумовлює необхідність застосування системного методу дослідження. Основою даного методу є розгляд об'єктів як систем, кожна з яких має свої цілі.

Так, на думку Миро Продума, основними принципами функціонування систем є [14]:

- принцип ефективного цілепокладання, суть якого полягає у тому, що ціль, яка визначає ефективну поведінку системи, завжди задається надсистемою;
- принцип цілісності – система має властивості, які не виводяться з властивостей її елементів і способів їх поєднання, і властивості, яких немає у її підсистем, тобто ціле є більшим від суми його складових;
- принцип детермінізму – причина зміни стану системи завжди знаходиться поза системою;
- принцип оптимуму – система повинна рухатися до мети за оптимальною траєкторією;
- принцип спеціалізації і кооперування – у процесі наближення до мети система має тенденцію спеціалізуватись на виконанні своєї функції і кооперуватись з іншими спеціалізованими системами;
- принцип ієрархічності – розвиток системи супроводжується ієрархізацією.

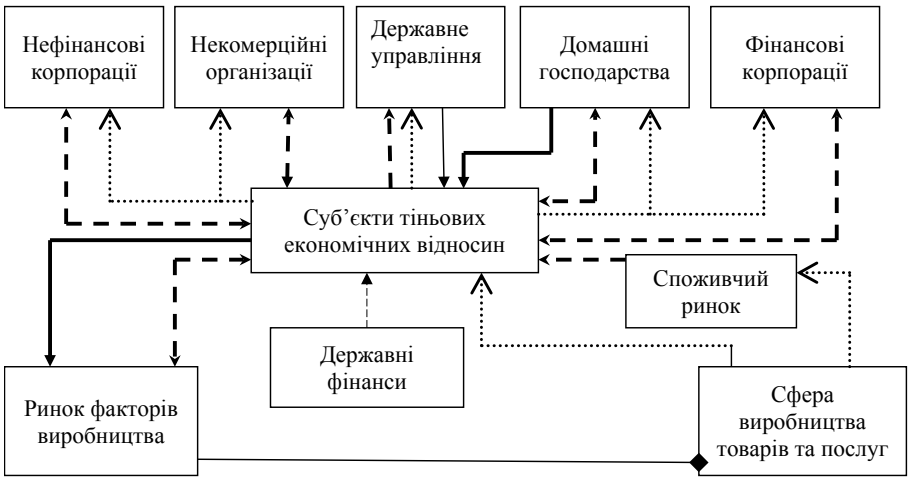


Рис. 1. Логічна схема функціонування тіньової економіки

На рис. позначено: → корупція; ➡ рух робочої сили; ➡ рух факторів виробництва (крім робочої сили); —▶ злочини у сфері державних фінансів; ⇢ рух товарів та послуг; ➡ рух грошових коштів.

Джерело: складено автором

Враховуючи вищезазначене, нами запропоновано наступне визначення категорії «тіньова економіка». Тіньова економіка – це сукупність взаємовідносин протиправного характеру, які виникають між інституціональними одиницями у процесі створення, розподілу та перерозподілу доданої вартості у сферах публічного управління, виробництва продукції і надання послуг.

До основних ознак тіньової економіки нами запропоновано віднести такі:

- навмисний, корисливий, протиправний характер;
- економічна цілісність;
- наявність неформальних лідерів та управління;
- наявність стійких взаємозв'язків у сферах виробництва товарів та надання послуг;
- взаємодія з офіційною економікою за допомогою легальних суб'єктів господарювання та органів влади;
- загроза національній безпеці.

Використовуючи науковий підхід викладений у працях [15; 16], доцільно виділяти у складі тіньової економіки як соціально-економічної системи три підсистеми (рис. 1):

- системоутворюючий базис;
- системообслуговуючий комплекс;
- суб'єкти тіньових економічних взаємовідносин.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, детальний аналіз та узагальнення наукових підходів до визначення сутності категорії «тіньова економіка» вказує на те, що даний феномен є складною соціально-економічною системою. Тіньова економіка охоплює значну частину суспільного виробництва і визначається, в першу чергу, протиправним характером діяльності її суб'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Особливості та шляхи детінізації економіки України : [матеріали засідання «круглого столу»] / За редакцією З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 120 с.
2. Ярмоленко О. Тіньова економіка / О. Ярмоленко // Політика і час. – 1996. – № 5. – С. 51-54.
3. Цены и ценообразование : [учебник для ВУЗов] / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб. : Питер, 2000. – 464 с.
4. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навч. посібник] / За ред. Ю.Б. Іванова, Г.А. Майбурова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. – К. : Вид-во АртЕк, 1995. – 300 с.
6. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / За ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – 7-ме вид. – К. : Юридична думка, 2010. – 1288 с.
7. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 3. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
8. Юридична енциклопедія : В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К. : «Укр. енцикл.», 1998. – Т. 6: Т–Я. – 2004. – 768 с.
9. Бекряшев А.К. Теневая экономика и экономическая преступность [Электронный ресурс] / А.К. Бекряшев, И.П. Белозеров. – Режим доступа : http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch1p1.htm.
10. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легаліза-

ції : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
11. Исправников В.О. Теневой капитал: конфисковать или амнистировать? / В.О. Исправников // Экономика и жизнь. – 1996. – № 24. – С. 8-12.
12. Попович В.М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки : [монографія] / В.М. Попович. – Ірпінь : Акад. держ. податкової служби України, 2001. – 546 с.
13. Колесников В.В. Экономическое развитие общества и преступность //Современные проблемы и стратегия борьбы с преступностью : [монография] / Науч. ред.: В.Н. Бурлаков, Б.В. Волженкин. – СПб., 2005. – С. 267-350.
14. Продум М. Нація золотих комірців: психоінформаційна концепція України / М. Продум. – Тернопіль : ТРВС, 1996. – 72 с.
15. Тишевська О.В. Регіон як об'єкт дослідження [Електронний ресурс] / О.В. Тишевська. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7._DN_2007/Economics/20622.doc.htm.
16. Kurmaiev P.Y. Practical approaches to the evaluation of shadow economic relations dimension in Ukraine [Електронний ресурс] / P.Y. Kurmaiev. – Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2576/1/Kurmaiev_PY.pdf.
17. Курмаєв П.Ю. Алгоритм оцінки тіньового сектору економіки [Електронний ресурс] / П.Ю. Курмаєв. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/33_PRNIT_2012/Economics/16_120186.doc.htm.

УДК 613:338.242

Оганезова А.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и экономики в семейной медицине
Харьковской медицинской академии последипломного образования

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СФЕРУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE SPHERE OF HEALTH CARE

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены основные формы проявления глобализации в сфере здравоохранения; обоснованы положительные и отрицательные последствия воздействия глобализации на национальную систему здравоохранения. Доказано, что в современном мире существует тенденция к сближению типов систем здравоохранения, обусловленная процессом глобализации. Сделан вывод о необходимости достижения баланса между новыми глобализационными возможностями и рисками для населения; неприемлемости прямого заимствования стандартов и правил, созданных в передовых обществах; выработки собственных институтов и механизмов, отвечающих вызовам времени, в которых учтены исторические традиции, социокультурная и социально-экономическая специфика страны.

Ключевые слова: сфера здравоохранения, глобализация, международные организации, государственное регулирование.

АНОТАЦІЯ

У статті виявлені основні форми прояву глобалізації в сфері охорони здоров'я; обґрунтовані позитивні і негативні наслідки впливу глобалізації на національну систему охорони здоров'я. Доведено, що в сучасному світі існує тенденція до зближення типів систем охорони здоров'я, обумовлена процесом глобалізації. Зроблено висновок про необхідність досягнення балансу між новими глобалізаційними можливостями і ризиками для населення; неприйнятність прямого запозичення стандартів і правил, створених у передових суспільствах; вироблення власних інститутів і механізмів, що відповідають викликам часу, в яких враховані історичні традиції, соціокультурна і соціально-економічна специфіка країни.

Ключові слова: сфера охорони здоров'я, глобалізація, міжнародні організації, державне регулювання.

ANNOTATION

In the article the main manifestations of globalization in health care are identified; positive and negative effects of globalization on national health care system are justified. It is proved that in the modern world there is a tendency towards convergence types of health care due to the globalization process. The conclusion about the need to achieve a balance between the new globalization opportunities and risks for the population is made; unacceptability of direct borrowing standards and rules created in the advanced societies; develop their own institutions and mechanisms that meet the challenges of the time including historical traditions, socio-cultural and socio-economic specifics of the country.

Keywords: sphere of health care, globalization, international organizations, government regulation.

Постановка проблемы. Глобальные процессы проникают во все структуры общества и оказывают влияние на все его социальные институты, в том числе и здравоохранение. С одной стороны, эти изменения благоприятно влияют на развитие сферы охраны здоровья: интенсивность обмена научной информацией, доступ к эффективным зарубежным медицинским технологиям, новейшие средства телекоммуникаций, позволяющие внедрять дистанционные формы диагностики, лечения, обучения специалистов и другие. Вместе с тем экономика, присущая глобализации, вырастает из центров экономически выгодной деятельности, не стремится к тотальному освоению территорий и ресурсов, а руководствуется только экономической целесообразностью, что приводит к серьезным проблемам в сфере охраны здоровья, трудоустройства, социальной защиты, качества жизни, например населения сельских районов.

Учитывая, что в Украине вновь обострилась дискуссия по альтернативным сценариям развития сферы охраны здоровья (консультации с общественностью Национальной стратегии построения новой системы здравоохранения в Украине на период 2015–2025 [1]), исследование воздействия процессов глобализации на систему здравоохранения является особенно актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы глобализации в социальной сфере затронуты в материалах Международной организации труда, посвященные социальным последствиям глобализации, Всемирной Комиссии по социальным аспектам глобализации, Комиссия ООН по социальному развитию. Тема глобализации здравоохранения исследуется в работах зарубежных и отечественных ученых: объектом их внимания стали социальные детерминаты здоровья в условиях глобализации [2], история и эволюция глобального здравоохранения, роль университетов в смене парадигмы [3], достоинства и недостатки мирового здравоохранения, пути совершенствования механизмов управления глобальным здравоохранением [4], особенности функционирования здравоохранения в разных странах мира, анализ типичных проблем предоставления медицинских услуг и условия их решения в контексте активизации роли общественного сектора экономики [5]; глобальная политика в области здравоохранения, обоснование значения локального (местного) уровня политики, вклада общин и общественности в формировании и реализации стратегии охраны здоровья [6]. Несмотря на широкий диапазон исследований по проблематике, близ-

кой к заявленной, многие аспекты воздействия процессов глобализации на систему здравоохранения остаются недостаточно изученными и требуют углубленного целенаправленного исследования.

Постановка задачи. Статья носит проблемно-обобщающий характер. Ее цель – на основе исследования экономических и социальных аспектов глобализации выявить проблемы и оценить перспективы интеграции украинского здравоохранения в глобальные процессы. Выявление основных форм проявления глобализации в сфере здравоохранения, положительных и отрицательных последствий воздействия глобализации на национальные системы здравоохранения позволит определить ориентиры и коридор возможностей для реформ в Украине, объединить на практике зарубежный опыт с национальными особенностями.

В работе использованы общенаучные методы: диалектика, анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия, интерпретация, исторический, системный графический, методы.

Изложение основного материала. В исследовании установлено, что глобализация затрагивает различные аспекты здравоохранения, причем ее влияние носит противоречивый, нелинейный характер. Формы проявления глобализации в здравоохранении представлены на рисунке 1. Раскроем их содержание.

Глобализация способствует росту роли *международных институтов, регулирующих сферу здравоохранения на наднациональном уровне* (ООН, ВОЗ, Глобальный фонд по борьбе с ВИЛ/СПИДом и туберкулезом, малярией и их подразделения). Они действуют совместно, принимают во внимание позиции друг друга, формируя, таким образом, единую мировую сеть

Рис. 1. Формы проявления глобализации в здравоохранении

Разработан автором[1]

[1] Существуют и другие формы глобализации здравоохранения, которые автор оставил за пределами рассмотрения в статье

здравоохранения и соответствующую глобальную политику, призванную, в частности, координировать усилия, мобилизуют средства на реализацию Глобальных стратегий здравоохранения [6]. Так, Рамочная программа партнерства Кабмина Украины с ООН на 2012-2016 гг. способствует реформам государственного управления, судебной системы, улучшению качества социальной политики, в том числе и в здравоохранении. Интенсивно сотрудничают представительства Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ) в Украине по вопросам поставки нового оборудования в перинатальные центры и внедрения стратегии интегрированного ведения болезней детского возраста.

Влияние глобализации на системы здравоохранения проявляется в *унификации систем здравоохранения*, связанных с увеличивающейся продолжительностью жизни населения и ростом расходов на здравоохранение. Принципы страховой медицины в большинстве стран мира доминируют как над полностью частным, так и полностью государственным финансированием.

Все большее число стран используют социально-страховую систему здравоохранения, где сочетание обязательного медицинского страхования (ОМС) и добровольного медицинского страхования (ДМС), на взгляд экспертов ВОЗ, является наиболее удачным решением организации и финансирования системы здравоохранения. В Украине время введения ОМС постоянно переносится, а ДМС не получило должного распространения. Вместе с тем активно внедряются методы стандартизации (клинические протоколы, формулярная система и др.).

Глобализация способствует *диффузии медицинских инноваций из высокоразвитых стран*, где под давлением конкуренции происходит непрерывное обновление медицинских технологий, лекарственных препаратов и менеджмента. Интенсивный экспорт и импорт капитала в научные исследования, интернационализация науки и деловых элит, транснационализация экономики способствуют распространению научных достижений на другие страны и обеспечивают, как минимум, их пассивную технологическую политику. В Украине, например, последние годы значительно возрастал спрос на магнитно-резонансную и позиционно-эмиссионную томографию, новую стоматологию и офтальмологию, молекулярные вирусные диагностические исследования, различные косметологические услуги по последнему слову науки. Лечебные учреждения областного подчинения имеют доступ к Интернету и используют электронные возможности для ведения историй болезни, учета рабочего времени работников, хранения базы данных врачей и больных, фиксирования прейскуранта цен на платные услуги. В частности, в Харькове и окружающей территории внедрены автоматизированные системы организации, управления и контроля службы скорой медицинской помощи, открыта региональная диспетчерская Центра экстренной медицинской помощи и медицины катастроф. Благодаря использованию системы GPS-навигации работники экстренной медицинской помощи принимают вызовы, могут в мониторе наблюдать за тем, что происходит в области, и при необходимости откорректировать работу машин экстренной помощи в районах [7].

Глобализация способствует *монополизации транснациональными компаниями (ТНК) мирового фармацевтического рынка* благодаря эффекту масштаба, законодательству и судебной практике в области прав интеллектуальной собственности. Рост отрасли и получение сверхприбылей фармацевтическими гигантами стали возможными из-за огромных инвестиций в инновации и разработку новых лекарств, агрессивного международного маркетинга, опирающегося на асимметрию информации, использования интернет-ресурсов для ускорения коммуникации между участниками продвижения товаров, включая врачей.

Так по информации СМИ, фармацевтическая промышленность инвестирует 27 млрд долл. ежегодно в исследования, но большая их часть – препараты, которые удлиняют или облегчают жизнь относительно здоровых потребителей (препараты для роста волос, уменьшение импотенции, борьбы с холестерином, для устранения стресса) [8]. Данным организациям гораздо выгоднее разрабатывать и производить лекарства от тех заболеваний, которыми страдает население развитых стран (сердечно-сосудистые, онкологические заболевания, ожирение и др.). В это же время прогрессирующим в менее развитых странах (например, на Африканском континенте) заболеваниям уделяется со стороны фармацевтов недостаточно внимания, а от некоторых болезней (например, сонной лихорадки в Африке) и вовсе перестали разрабатываться лекарственные средства. Конфликт интересов частично нашел разрешение в рамках ВТО: наименее развитым странам было разрешено копирование запатентованных фармпрепаратов для того, чтобы избежать национального бедствия, однако нерешенным остался вопрос, на каких производственных мощностях данные станы будут производить дженерики.

Интернационализация и глобализация рынка лекарств, а также хищная деятельность ТНК приводят к росту цен на лекарства. Доминирующая часть всей мировой продукции фармацевтики сосредоточена в ТНК США, Японии, Европы – доля рынков этих стран составляет почти 80% мирового рынка лекарств. Рынок Украины привлекателен для агрессивной рекламы, т.к. в отличие от европейских стран, почти 70% лекарств (в частности импортированных) в стране продается населению без рецептов. Официальные данные показывают, что текущие расходы на лекарства в Украине составляют примерно $ 4-4,5 млрд, около 30% от общих расходов на здравоохранение [1]. Кроме того, отсутствие

жесткой регуляторной системы дает возможность глобальным фармацевтическим компаниям снижать требования к качеству лекарств, условий их производства с целью уменьшения их себестоимости. Этому способствуют аутсорсинг и вынесение вредного фармацевтического производства в развивающиеся страны.

Среди рисков глобализации фармацевтического рынка Украины необходимо выделить возможность деиндустриализации фармацевтической промышленности; потерю экспортного потенциала фармацевтической продукции. Присущий для деятельности иностранных ТНК эффект масштаба не достижим для отечественных компаний, которые длительное время находились за «железным занавесом», а сейчас используются для обогащения олигархии. Жесткая конкуренция за право закупки лекарств (а не их разработки) и бюджетные деньги, прямой подкуп врачей усугубляет ситуацию в отрасли. При низкой заработной плате дополнительный «гонорар» от фармкомпании за рекламу лекарств, за рекомендацию аптеки является неформальным экономическим стимулом для поставщика медицинских услуг. С другой стороны, фармацевтический рынок Украины имеет возможность получения взаимовыгодного обмена технологиями. Однако соблюдение равновесия в этом процессе требует наличия соответствующей экономической политики, положения которой должны быть обязательно трансформированы в механизмы ее хозяйственно-правовой политики.

Либерализация торговли медицинскими услугами ведет к тому, что все большее число людей получает медицинские услуги за рубежом. Это может происходить по различным причинам. Во-первых, рыночная система здравоохранения является подчас недоступной для населения в силу своей дороговизны (например, в США). Во-вторых, качество системы здравоохранения, отсутствие необходимых специалистов и жизненно важных лекарственных препаратов в аптеках некоторых стран (например, страны Африки, южнее Сахары) приводит к тому, что население, если есть средства, вынуждено получать медицинскую помощь за рубежом. В-третьих, такие страны, как Куба, Индия, Малайзия, Таиланд используют свои конкурентные преимущества (дешевая рабочая сила при высоком уровне образования) для развития такого сегмента, как медицинский туризм, и весьма преуспели в этом.

Главными направлениями развития медицинского туризма в мире являются США, Германия, Турция, Индия, Таиланд, а также Канада, Мексика, Коста-Рика, Великобритания, Франция, Испания, Иордания, Дубай, Малайзия, Сингапур, Япония, Корея, Филиппины, ЮАР. Только из США в 2012 году с целью получения медицинской помощи за рубежом выехали за границу более 2,7 млн граждан. Главные прибыли от медицинского туризма сегодня получают США, Германия, Турция, Индия и Таиланд. В 2012 году на лечение и оздоровление выезжало около 200 тыс. украинцев [9]. Основные потоки выездного медицинского туризма из Украины направлены в Израиль, Турцию, США, Таиланд, Германию, Венгрию, Австрию, Чехию и Словакию. Однако в последнее время серьезную конкуренцию им стали составлять клиники новых развивающихся: Индии, Бразилии, Боливии, Коста-Рики, ЮАР. С другой стороны, Украина сама является перспективным рынком для въездного медицинского и оздоровительного туризма. В первую очередь это относится к услугам стоматологии, МРТ-диагностики, репродуктивных клиник, лечения стволовыми клетками. Значительным потенциалом для развития въездного и внутреннего медицинского туризма обладают также курорты с минеральными водами и целебными грязями: Трускавец и Моршин в Прикарпатье, Миргород в Полтавской области, радоновые источники Хмельника (Винницкая область), здравницы Бердянска, а также попавшие в зону конфликта учреждения Донбасса и Крыма. Украинские здравницы имеют многолетний опыт эффективного лечения и реабилитации пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, гинекологии, органов пищеварения, пульмонологическими диагнозами и т.д. Продвижение медицинских и оздоровительных услуг может стать эффективным инструментом интеграции Украины в глобальное здравоохранение.

Один из негативных последствий глобализации – *неравномерное разделение выгод от нее в пользу постиндустриальных стран*, опирающихся на богатую ресурсную базу. Для них характерен опережающий рост расходов на здравоохранение на душу населения по сравнению с их ростом в других сферах экономической деятельности. Этой тенденции способствуют дальнейшая демократизация общества, внимание к правам человека, а также рост ее роли в создании нематериальной составляющей ВВП, введение дорогостоящих медицинских технологий; рост затрат на разработку новых лекарств; старение населения и появление новых болезней. Для Украины это – вызов, потому что общественные ресурсы здравоохранения крайне ограничены. ВОЗ рекомендует правительствам направлять на отрасль 6-8% ВВП для нормального воспроизведения жизнедеятельности людей (критический предел – 3%). В Украине этот показатель в последние годы варьировался на уровне 3,5-3,8%. В 2013г. в среднем по странам ОЭСР они составляют 9,4% и это выше 8,6%, что были до кризиса. Для сравнения, по данным ОЭСР 2013 г.: в США – 16,9% ВВП в Нидерландах – 11,8% от ВВП, Франции – 11,6%, Швейцарии – 11,4%, Португалии – 10,2% [10]. Существует пропасть в возможностях доступа к качественным медицинским услугам между богатыми людьми развитых стран и бедными людьми бедных стран.

Неуправляемая глобализация приводит к росту виртуального финансового капитала, который не знает границ, спекулятивных денег, теневой экономики, выводу капитала в оффшорные зоны, дефициту ресурсов и макроэкономическому дисбалансу, дестабилизирующему отечественное здравоохранение. Финансово-экономический кризис сократил ряд национальных программ по трансплантологии, онкологии, туберкулезу, сахарному диабету, СПИДу, борьбе с детской смертностью, а также по иммунопрофилактике. По данным масштабного социологического обследования «Life in Transition Survey II», которое проводили ЕБРР и Всемирный банк в 2010 г. (объектами этого обследования стали 39 домохозяйств в 34 странах мира), 46% опрошенных в Украине назвали себя пострадавшими от кризиса, причем распространенные потери – это урезание средств на питание (63,5%) и на здравоохранение (37,2%). Даже среди тех граждан, кто считает, что их кризис не коснулся, 17% признали, что сократили расходы на здравоохранение [11]. Рецессия привела также к росту самоубийств, которое проходило синхронно с ростом безработицы.

Коммерческое присутствие медицинских организаций влечет за собой целый ряд преимуществ и недостатков для принимающей страны. Привлечение высококвалифицированных специалистов и наличие современного оборудования, безусловно, является положительной чертой иностранных учреждений. Среди отрицательных черт прямых иностранных инвестиций можно выделить внутреннюю «утечку мозгов» в данные иностранные организации, где заработная плата и условия работы порой существенно лучше, чем в национальных организациях. Также выделяют эффект «кремового скольжения» [12], когда сектор общественного здравоохранения, потребность в котором особенно велика у пожилого и отягощенного различными заболеваниями населения, страдает от недоукомплектованности оборудованием и медицинскими кадрами, в нем существуют длинные очереди на госпитализацию и прием специалистов. В то же время коммерческий сегмент, доступный для материально обеспеченных слоев населения, имеет в избытке первоклассное оборудование и медицинских специалистов.

Кратковременное *физическое присутствие медицинского персонала за рубежом* оказывает, в основном, положительное воздействие на страну-экспортера. Квалифицированные специалисты из бедных стран находят место для самореализации и получения высоких доходов, обогащают научные медицинские знания и практический опыт, используют информацию и коммуникации. Результатом свободной миграции является рационализация мирового рынка медицинского труда, повышение качества медицинских услуг по последнему слову науки. В случае временной миграции, когда медики возвращаются домой, большую роль играет получение ими зарубежного образования, получения опыта, традиций и стандартов иной системы здравоохранения. Для страны-реципиента миграция рабочей силы несет в себе в основном позитивные элементы. Не случайно некоторые страны (США, Австралия) используют политику ассимиляции для привлечения высококвалифицированных специалистов. Бюджет страны-импортера экономит на образовании медицинских кадров, а также на заработной плате, поскольку труд иммигрантов существенно дешевле местного.

Глобализация и либерализация визового режима воспроизводят не только положительные, но и отрицательные негативные последствия *эмиграции медицинских работников* из бедных стран, в частности из Украины. И хотя в развитых экономиках существуют определенные формы защиты корпоративных интересов национальных врачей, иммиграция не останавливается. Превышение иностранными врачами 10% общего объема врачей характерно для Бельгии, Португалии, Испании, Австрии, Норвегии, Швеции, Швейцарии, Словении, Ирландии, Великобритании, а иностранными медсестрами 10% общего объема медсестер – Австрии, Ирландии, Италии, Великобритании. Среди «новичков» на рынке медицинских услуг, которые получили право работать врачами последнее время, особенно большой удельный вес в Великобритании (42,6%), Бельгии (25,3%) Австрии (13,5%), медицинскими сестрами – в Италии (28%), Великобритании (14,7%), Бельгии (19,3%), дантистами – в Австрии (40,8%), Великобритании (33,7%), Бельгии (13,5%), Венгрии (9,7%) [13; с. 202]. Итак, национальные экономики стран-доноров безвозвратно теряют интеллект, расходы на медицинское образование и повышение квалификации будущих специалистов-эмигрантов. В Украине растет структурная безработица – сокращается предложение труда фтизиатров, рабочих в первичной медицине, а также определенных специалистов, в частности из качественного управления медицинским оборудованием, особенно в малых региональных больницах. Спрос на украинских работников растет под влиянием старения населения в развитых странах, потребности в медсестрах и нянях, медицинских профессионалах по уходу за безнадежно больными. Поэтому значительная часть медицинских сестер выезжает по специальным программам, особенно в Великобританию, Германию, Канаду.

В условиях глобализации процесс распространения заболеваний значительно ускоряется. Благодаря развитию международной торговли многие возбудители опасных болезней попадают в другие страны с помощью импортируемых продуктов питания (синдром Крейцфельда-Якоба – синдром «коровьего бешенства»); увеличение объемов международ-

ной миграции рабочей силы, международного туризма и деловых командировок позволяют быстро распространяться опасным заболеваниям (грипп А/НШ1, ВИЧ/СПИД, вирус Эбола). Новые возбудители болезней приобретают всю большую устойчивость к известным антибиотикам, и бороться с ними становится все труднее. Кроме того, местные системы здравоохранения достаточно часто оказываются не готовыми к встрече с экзотическими, необычными для этой местности, заболеваниями. В данной ситуации необходимо усиление совместного сотрудничества между странами в рамках соответствующих международных организации (ВОЗ, ЮНЭЙДС и др.).

Кроме того, глобализация эпидемий влечет за собой ощутимые экономические последствия для всего мира: сокращение туристических/деловых поездок в страны, где существует эпидемия какого-либо заболевания; снижение прибыли транспортных компаний; сокращение общего объема торговли товарами (запрет на ввоз товаров из зараженных стран); сворачивание экономических связей между странами (в частности, Европейский Союз вследствие эпидемии вируса А/Н1N1 приостановил диалог о создании Зоны свободной торговли (ЗСТ) с Латинской Америкой). Таким образом, глобализация мировой экономики, повлекшая за собой глобализацию заболеваний, в конечном итоге может привести к обратной тенденции – «закрытию» экономик. Страны, стремясь защитить свое население и экономику от последствий эпидемий, становятся менее заинтересованными в международном сотрудничестве. В этом проявляется еще одно противоречие процесса глобализации.

Выводы из проведенного исследования. Глобализация создает широкие возможности для поддержания устойчивого экономического роста и в целом общественного развития. Главной задачей государства становится достижение баланса между новыми глобализационными возможностями и рисками для населения. Степень влияния негативных факторов на национальную систему здравоохранения надо коррелировать с помощью эффективной внутренней государственной политики. При этом прямые заимствования стандартов и правил, выработанных в передовых обществах, неприемлемы, а выработка собственных институтов и механизмов сопряжена с радикальными преобразованиями экономики и общества, отвечающими вызовам времени, но в то же время учитывающими исторические традиции, социокультурную и социально-экономическую специфику страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Національна стратегія побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2025 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Proekt-Strategiyi-reformi_OZ.
2. Labonté R., Schrecker T. Globalization and social determinants of health: Introduction and methodological background [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.globalizationandhealth.com/content/3/1/5. Загол с экрана.
3. Реджани Л., Садиг М. Глобальное здравоохранение и роль университетов // Казанский мед. журнал, 2011. – № 5. – Т. 92 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru/article/n/globalnoe-zdravoohranenie-i-rol-universitetov. Загол. с экрана.
4. Дэйвид И. Блум. Управление глобальным здравоохранением // Финансы & развитие, декабрь. 2007. – С. 31-35 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2007/12/pdf/bloom_RUS.pdf. Загол с экрана.
5. Длугопольський О.В. Охорона здоров'я в системі глобальних суспільних благ: міжнародні порівняння / О.В. Длугопольський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 83-97.
6. Семигіна Т.В. Політичні аспекти охорони здоров'я: на перетині глобального і локального. – К. : Вид-во «Києво-Могилянська академія», 2013.
7. На Харківщині по-новому запрацює медицина катастроф / Експрес on-line. – 18 січня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expres.ua/news/2013/01/18/80709. Загол з экрана.
8. Пашков В. Глобалізація фармацевтичного ринку як загроза економічного суверенітету України // Аптека № 24(895), 17 червня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/235037. Загол с экрана.
9. Медицинский туризм в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://itogi.ua/society/8490-2013-03-28-00-15-04.html. Загол с экрана.
10. Рейтинг расходов развитых стран на здравоохранение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://stop-news.com/4105-reyting-rashodov-razvityh-stran-na-zdravoohranenie.html. Загол с экрана.
11. Life in Transition survey. European bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ebrd.com/downloads/research/surveys/litsr.pdf. Загол с экрана.
12. Губина М.А. Соглашение ГАТС: возможности и угрозы для развития отечественного здравоохранения // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы –2013». – СПб. : Скифия-принт, 2013. – С. 218-226 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://worldec.ru/content /conference/october%20 2013/Issue-2013%20(this%20year).pdf. Загол с экрана.
13. Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі : монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін. ; за заг. ред. Л.С. Шевченко. – Харків : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2013. – 850 с.

УДК 338.43.01:636.2:658.512

Орел В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

DEFINITION AND CLASSIFICATION OF PRODUCTION COSTS IN PIG HUSBANDRY

АНОТАЦІЯ

На підставі теоретичних обґрунтувань у статті проаналізовано головні ознаки класифікації витрат виробництва продукції свинарства. Автором запропоновано групи витрат відповідно до ознак класифікації в інформаційній системі управління свинарством.

Ключові слова: сільське господарство,витрати, класифікація, ознаки, продукція, собівартість, соціально-економічні умови, продовольча безпека.

АННОТАЦИЯ

На основании теоретических взглядов в статье проанализированы главные признаки классификации затрат производства продукции свиноводства. Автором предложены группы затрат относительно признаков классификации в информационной среде управления свиноводством.

Ключевые слова: сельское хозяйство, расходы, классификация, признаки, продукция, себестоимость, социально-экономические условия, продовольственная безопасность.

ANNOTATION

On the basis of theoretical studies in the article are analyzed main features of classification of pig production expenses. The author suggested group of costs according to the indications of classification in information system of management with pig production.

Keywords: agriculture, costs, classification, features, products, cost, socio-economic conditions, food security.

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах зміцнення продовольчої безпеки країни багато в чому залежить від підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

На збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема продукції свинарства, підвищення її конкурентоспроможності впливає безліч економічних і організаційних чинників, які з часом піддаються істотним змінам як за спрямованістю, так і за ступенем впливу на основні процеси. Формуються нові ареали розміщення виробництва, що розрізняються цілями, розмірами, технологіями, процесами кооперації та інтеграції. Все це вимагає наукового обґрунтування різних аспектів проблеми підвищення ефективності виробництва продукції свинарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати аналізу наукової літератури щодо основних аспектів управління виробництвом харчової продукції довели, що вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з організацією механізмів управління соціально-економічним розвитком держави здійснили провідні вітчизняні науковці, а саме: В.Б. Буркинський, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, В.В. Дергачова, І.О. Іртищева, О.М. Ковалюк, Я.Б. Олійник, В.М. Осипов, О.Д. Шарапов та інші. Визнаючи значний вклад вказаних науковців у розвиток теоретико-методологічних засад формування концепцій соціально-економічного розвитку держави та її окремих регіонів, необхідно зазначити, що в результаті цих досліджень розроблено пропозиції щодо формування концепцій та механізмів управління, метою яких є забезпечення стійкого та збалансованого розвитку територіально-адміністративних утворень.

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд наявних концепцій управління виробництвом продукції свинарства, а також аналіз наявних класифікацій витрат виробництва продукції.

Результати дослідження. Для правильного нормування в системі управління необхідно класифікувати всі витрати, адже їх існує безліч.

Аналіз запропонованих в економічній літературі ознак класифікації витрат виробництва показав, що вміст затрат не є однаковим для науковців. Більшість авторів у своїх роботах розглядають тільки поверхневі ознаки класифікації, які ми використовуємо в процесі планування, обліку витрат і обчислення собівартості продукції. Вітчизняні вчені розробили ряд класифікаційних ознак для визначення витрат, які мають самостійне значення, а вчені зарубіжних країн майже не класифікують витрати в управлінському обліку. Тут прийнято виділяти такі елементи витрат: прямі витрати на матеріали; прямі витрати на робочу силу; інші прямі витрати; загальногосподарські (непрямі) витрати. І.І. Кринецький аналізував вітчизняну та західні системи класифікації витрат в обліку та дійшов висновку, що класифікація, запропонована вітчизняними науковцями, має певні переваги над іншими, адже вона об'єднує ознаки, характерні для всіх галузей економіки [4]. Однак, є ряд ознак, які притаманні всім класифікаціям витрат в обліку. До цих ознак ми відносимо поділ на прямі та непрямі, на основні та накладні, на змінні та постійні. Однак, майже кожне західне підприємство створює свою власну та уні-

кальну систему класифікації для витрат, яка має відображати їх специфіку. У той же час, всі класифікації витрат носять умовний характер за деякими ознаками. Так вони часто замінюють одне поняття іншим (наприклад: непрямі й накладні, основні й постійні). У вітчизняній теорії та практиці з домінуючою думкою про абсолютну точність даних бухгалтерського обліку й з простим різним тлумаченням одних і тих же витрат у роботах багатьох авторів з даної проблеми, без урахування практичного значення, виходить іноді безліч класифікаційних груп, які дублюють одна одну.

На наш погляд, при розробці класифікації витрат за тією або іншою ознакою необхідно враховувати:

- особливості технології та організації виробництва у середині окремих галузей і підгалузей сільського господарства, які обумовлюють формування специфічних видів витрат;
- специфічність об'єктів виробництва, об'єктів планування, обліку витрат і об'єктів калькуляції біологічних активів;
- внутрішньогосподарські економічні та виробничі відносини при різних формах організації виробництва, праці та її оплати;
- форму власності в даній організації, її організаційно-правову форму, організаційну структуру й структуру управління господарюючого суб'єкта;
- передумови та необхідність впровадження управлінського обліку, стратегічного планування та управління, зумовлені економічними умовами ринкової економіки й вільної виробничої діяльності сільськогосподарських організацій;
- можливість впровадження різних методів виробничого планування, обліку і їх оптимізації при використанні в поєднанні між собою й різними системами планування, обліку витрат (директкостинг, стандарт костинг і ін.);
- рівень кваліфікації працівників усіх економічних служб і оснащеність їх діяльності сучасними засобами обчислювальної техніки та засобами комунікацій інформації;
- інфляційні процеси та дотаційну політику держави по відношенню до сільського господарства;
- необхідність, потребу й затребуваність корисної, доречної й гнучкої інформації про виробничу діяльність для управління.

На нашу думку, витрати, у першу чергу, необхідно групувати за економічним змістом. Для сільського господарства важливим є класифікація витрат за економічною ознакою. Це необхідно для визначення співвідношення витрат для живої й матеріалізованої праці в кожному продукті для кожного окремого підприємства та в цілому в галузі. Також це допоможе при аналізі продуктивності праці.

Найчастіше витрати за економічною ознакою поділяють на основні та накладні. Цей розподіл за технологічним процесом, за висловом А.Г. Зіночкіна, становить «... головну субстанцію продукту» [2]. У свинарстві до групи основних витрат, безпосередньо пов'язаних з технологією виробництва продукції, відносяться витрати на оплату праці виробничих робітників, витрати на корми, добрива, засоби захисту тварин, витрати на утримання основних засобів, роботи й послуги та інші основні витрати. Ці витрати в структурі собівартості продукції свинарства в аналізованих господарствах коливаються в межах 80-90%. Отже, ці витрати є основними не тільки за характером їх участі в процесі виробництва, але й за питомою вагою в собівартості продукції.

До накладних витрат відносяться витрати, пов'язані з організацією, обслуговуванням і управлінням виробництва. Такий розподіл має велике практичне значення при обчисленні собівартості товару.

За способом віднесення (або методом розподілу) до об'єктів виробництва (обліку затрат, планування та калькуляції) витрати поділяються на прямі й непрямі. Прямі витрати, за Т. Бабичева, безпосередньо відносяться до обробітку окремих культур (або груп культур), до виконання окремих видів робіт, утримання певних груп худоби. Аналогічні визначення прямих витрат давали у своїх роботах М.І. Литвин і В.Д. Гревцова, з чим не можна не погодитися.

Розподіл виробничих витрат на прямі й непрямі має певну схожість з поділом їх на основні й накладні. Однак, слід пам'ятати що такий розподіл є дещо умовний, адже він у сільському господарстві застосовується по відношенню до окремого об'єкта виробництва. Це обумовлено складністю сільськогосподарського виробництва. На нашу думку, є несправедливим розподіл витрат на прямі та непрямі для окремого товару. За таким принципом у сільському господарстві прямих витрат не буде зовсім або вони згідно визначення стануть непрямими. Якщо розглядати поділ витрат на основні та накладні в технологічному процесі, то він є некоректним для цієї галузі. Тому за доцільне поділяти їх за цією ознакою на основні технологічні та на організаційно-управлінські. Таку назву буде більш повно відображати їх характер і призначення.

На нашу думку, необхідне обґрунтоване визначення складу груп витрат по відношенню до обсягу виробництва в сільському господарстві. Так, Є.Ф. Борисов, С.Д. Ільєнкова поділяють витрати по відношенню до обсягу виробництва на постійні та змінні; І.В. Бойко, А.А. Кулік – на умовно змінні й умовно постійні; В.І. Дичаковська, В.І. Зінченко – на змінні, умовно змінні й постійні витрати.

Господарська практика в умовах ринку вимагає інформації для управління на різних етапах і рівнях про прямі та непрямі, змінні й постійні, релевантні й не релевантні, регульовані й нерегульовані затрати. Тому згідно цілей підприємства та цілей обліку й планування, ми поділяємо витрати в залежності від: а) потреб

в одержанні не стільки розрізненої, а скоріше детальної інформації в узагальненому вигляді, яка повинна бути залучена з планово-облікових записів; б) більшого інтересу до отримання інформації, яка є доречною й гнучкою, ніж повністю об'єктивною й навіть достовірною; в) достатньої гнучкості й корисності інформації для використання в різноманітних ситуаціях з прийняття рішень; г) пріоритету швидкості необхідної інформації над її точністю.

При цьому, у практичній діяльності суворо дотримується принцип «різні витрати для вирішення різних цілей і управлінських завдань». Класифікація в сільському господарстві витрат на постійні та змінні відіграє важливу роль. Такий поділ дає можливість чітко визначати чистий дохід для всіх рівнів виробництва (сегмент, підприємство, галузь), а також граничний дохід. Це також дає можливість скорегувати витрати-надходження в часі. Аналогічну думку з даного питання висловлюють окремі відомі вітчизняні вчені.

Для сільського господарства притаманно обчислення витрат, обсягів виробництва, надходжень залежно від часу, тобто після відгодівлі худоби. Таким чином, ми можемо сказати що ці показники можуть дуже різко змінюватися (наприклад, мор худоби). Отже, ці витрати можуть стати регресивними. Звідси випливає, що процес використання зазначеної класифікації витрат у кінці виробничого циклу мало корисний для прийняття будь-яких управлінських рішень. Тому слід використовувати витрати по відношенню до обсягу виробництва на першому етапі (до визначення валової продукції) ділити стосовно кількості обслуговуваних голів свиней у свинарстві. На другому етапі (після визначення або встановлення валового виробництва продукції) витрати необхідно ділити стосовно до обсягу виробництва продукції в кількісному й

Таблиця 1

Класифікація витрат щодо обсягу виробництва в свинарстві

Статті та елементи витрат	Обсяг виробництва			
	Кількість голів свиней		Продукція, ц	
	Чисті змінні витрати	Чисті постійні витрати	Чисті змінні витрати	Чисті постійні витрати
Оплата праці, у т. ч. доплати: а) виробничим працівникам за обсяги робіт у розрахунку на голову;	ЧПЗ	-	-	-
б) виробничим працівникам за обсяги випущеної продукції в кількісному або вартісному вираженні;	-	-	ЧПЗ	-
в) бригадирам, зав. фермам та ін .;	ЧПЗ	-	-	-
г) керівникам і фахівцям галузі (відділення);	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
д) доплати або премії за виконаний обсяг робіт у розрахунку на голову тварини;	ЧПЗ	-	-	-
е) доплати й премії за обсяги продукції;	-	-	ЧПЗ	-
ж) оплата праці адміністративно-управлінському персоналу;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
з) відрахування на соціальні потреби пропорційно оплати праці;	ЧПЗ	ЧОЗ	ЧПЗ	ОЗ
2. Корми й підстилка	ЧПЗ	-	-	-
3. Засоби захисту тварин	ЧПЗ	-	-	-
4. Зміст основних засобів: а) ПММ;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
б) оплата праці з відрахуваннями на соціальні потреби;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
в) оплата праці з відрахуваннями працівників, обслуговуючих ОС вузькоспеціалізованого призначення;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
г) витрати на ремонт ОС, що беруть участь безпосередньо в процесі виробництва;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
д) амортизація й орендна плата за ОС;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
6. Роботи та послуги: а) вантажних і бортових автомашин;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
б) автомашин спецпризначення	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
в) тракторів, у т. ч. транспортних	ЧПЗ	-	-	-
г) живої тяглової сили, гужового транспорту	ЧПЗ	-	-	-
д) електропостачання;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
е) водопостачання;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
7. Загальновиробничі витрати (крім оплати праці): а) амортизація, ремонт та орендна плата по ОС;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
б) охорона праці, техніка безпеки, витрати з утримання службового транспорту;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
8. Загальногосподарські витрати (крім оплати праці)	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ

вартісному вираженні з метою управління. При цьому пропонуються наступні групи витрат за цією ознакою: а) чисті змінні витрати (ЧПЗ); б) чисті постійні витрати (ЧОЗ) (табл. 1).

Змінні витрати змінюються в цілому й прямо пропорційно функціональних змін діяльності. У свинарстві функціональні зміни – це зміни кількості голів свиней та обсягів виробництва продукції проти запланованого параметра або по відношенню до базисних аналогічних періодів цих показників. До таких витрат при групуванні витрат, наприклад, по відношенню до змін кількості голів свиней, відносяться: ГСМ, витрати на корм та підстилки, водопостачання тощо. До змінних витрат – головним чином, оплата праці. Отже, ми можемо назвати їх пропорційними або регресивними витратами. Першими їх називають тому, що співвідносять до обсягу робіт, а другим – вони змінюються за певними законами.

Наступною ознакою класифікації є поділ витрат на прості та складні, або елементарні та комплексні. Дана класифікація потрібна для побудови номенклатури статей витрат у плануванні, управлінському обліку та аналізі за моделлю «витрати – випуск – результат» (табл. 2).

У сільському господарстві виникає об'єктивна необхідність класифікації витрат за іншими ознаками, що обумовлено особливостями процесу виробництва. З метою більш раціональної організації планування та обліку, а також контролю й обґрунтованого обчислення собівартості продукції зазначені вище витрати представляється можливим поділяти таким чином, щоб їх частка, що включається до собівартості продукції в звітний період, відповідала кількості продукції, виготовленої в цьому ж періоді. Звідси доцільно групувати їх за тривалістю дії відповідно до допущення тимчасової визначеності фактів господарського життя на поточні, періодичні, майбутні й витрати майбутніх періодів. Поточні витрати забезпечують хід виробничого процесу, а тривалість їх дії не перевищує одного року. Існують також періодичні витрати – це витрати, які виникають інколи для забезпечення процесу виробництва на деякий невизначений період часу. Інколи це може бути декілька років. У плануванні та обліку періодичні витрати необхідно враховувати як витрати майбутніх періодів або як капітальні вкладення в об'єкти основних засобів неінвентарного характеру.

У даний час, коли в свинарських організаціях намітилася деяка тенденція стабілізації виробництва й починається широке впровадження колективних форм організації праці та її оплати при децентралізації частини системи управління, виникає необхідність класифікації витрат за центрами відповідальності, місцями їх виникнення, видам продукції, робіт, послуг. Тут слід виділити такі види витрат, як госпрозрахункові або центру відповідаль-

Таблиця 2

Номенклатура статей і елементів витрат в інформаційній системі управління свинарством

№ з/п	Найменування статей	Статті витрат, що формують бригадну собівартість	Статті витрат, що формують повну виробничу собівартість
А. Чисті змінні прямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
1.	Оплата праці основних працівників	+	+
2.	Натуральна оплата праці працівників	+	+
3.	Корми	+	+
4.	Засоби захисту тварин	+	+
Б. Чисті змінні непрямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
5.	Роботи та послуги: а) вантажних бортових машин б) автомашин спеціального призначення в) тракторів г) гужового транспорту д) електропостачання е) водопостачання ж) теплопостачання з) холодопостачання	 + + + + + + + +	 + + + + + + + +
6.	Витрати на утримання основних засобів: а) ПММ б) оплата праці в) витрати на ремонт основних засобів г) амортизація, орендна і лізингова плата за основними засобами	 + + + +	 + + + +
7.	Втрати від браку й непродуктивні витрати	+	+
8.	Резерви та інші витрати	+	+
9.	Загально фермерські (бригадні) витрати	+	+
Г. Чисті постійні непрямі й прямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
10.	Загальновиробничі витрати	-	+
11.	Загальногосподарські витрати	-	+

ності, що формують бригадну (фермерську) собівартість, галузеві, що формують виробничу собівартість, і господарські (організації), що формують повну виробничу собівартість продукції. Госпрозрахункові витрати або витрати центру відповідальності представляють собою витрати, які несуть окремі бригади, ферми й т.п. та підконтрольні трудовим колективам. Галузеві характеризують витрати, виготовлені галуззю по виробництву конкретного виду продукції або групи продукції. Господарські – це вся сума витрат, понесених господарством у результаті своєї виробничої діяльності. Крім того, слід розрізняти витрати з виробництва окремого виду продукції (робіт, послуг). За такою класифікацією витрат ми можемо проводити планування ефективніше, оцінювати діяльність підрозділів підприємства та аналізувати окремі витрати або групи витрат. Отже, вчені за таких умов поділяють витрати на плановані й не плановані. На наш погляд, при внутрігосподарському розрахунку з використанням нормативного методу обліку та управління або його елементів (нормативно-чекова система планування, облік і контроль витрат) у господарствах витрати за вказаною ознакою доцільніше поділяти на планові (нормативні), відхилення від планових (нормативних) затрат. Такий поділ дозволить проводити більш детальний аналіз витрат безпосередньо на місцях їх виробництва.

В економічній літературі часто виділяють дві самостійні ознаки класифікації витрат: участь у виробничому процесі та витрачання за доцільністю. За першою ознакою витрати поділяють на виробничі, а за другою – на продуктивні й непродуктивні.

На нашу думку, ці дві ознаки класифікації в свинарстві доцільно об'єднати в одну ознаку щодо ролі (участі) та доцільності видатків у виробничому процесі. У практичній діяльності свинарські організації застосовують великий комплекс різноманітних заходів для підвищення ефективності використання факторів виробництва (табл. 3).

Розглядаючи теорію виробництва ми приходимо до того, що головним є закон, за яким потрібно знижувати витрати на одиницю товару. Отже, саме тому в сільському господарстві слід поділяти витрати на підтримуючі й продуктивні. Збільшення частки, наприклад, продуктивного корму (або коефіцієнта продуктивного використання кормів) підвищує продуктивність тварин і, отже, знижує рівень витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Висновки. Таким чином, підбиваючи підсумок, відзначимо, що однією з найбільш оптимальних та об'єктивних класифікацій витрат у свинарстві, що відповідає сучасним вимогам, завданням і функціям управлінського обліку, планування, контролю, аналізу витрат і обчислення собівартості продукції в системі управ-

Таблиця 3

Класифікація витрат в інформаційній системі управління свинарством

Ознаки класифікації	Групи витрат
1. За економічним вмістом	1. Витрати на споживання засобів праці 2. Витрати на споживання предметів праці 3. Витрати на оплату живої праці
2. По відношенню до виробничого процесу	1. Основні-технологічні 2. Організаційно-управлінські
3. Стосовно обсягу виробництва	1. Умовно-змінні 2. Умовно-постійні
4. За місцем виникнення, видами продукції, робіт, послуг	1. Госпрозрахункові (центру відповідальності) 2. Галузеві (галузі) 3. Господарські (організації) 4. Одиниці продукції, робіт, послуг
5. За складом і ступенем однорідності (за статтями) витрат	1. Прості статті витрат 2. Комплексні статті витрат (елементи)
6. За способом розподілу й віднесення на об'єкти виробництва, обліку та калькуляції	1. Прямі 2. Опосередковані
7. За тривалістю дії (стосовно часу визначення фактів)	1. Поточні 2. Періодичні 3. Витрати майбутніх періодів
8. За відношенням до планування (нормування)	1. Планові (нормативні) витрати 2. Відхилення від планових (нормативних) витрат
9. За ролі (участі) і доцільності витрат у виробничому процесі	1. Виробничі витрати 2. Позавиробничі (комерційні) витрати 3. Продуктивні витрати 4. Непродуктивні витрати
10. Відносно прибутковості виробництва продукції	1. Граничні (маржинальні) витрати 2. Приростні (інкрементні) витрати 3. Інфляційні витрати
11. За відношенням до біологічних активів та їх продуктивності	1. Матеріальні підтримуючі витрати 2. Матеріальні продуктивні витрати

ління ефективністю виробництва продукції свинарства є класифікація, наведена вище. Наведені аспекти класифікації витрат дозволяють використовувати різні моделі управління витратами щодо виробництва продукції свинарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко О. Свинарство в Китаї – світовому лідері з виробництва свинини [Електронний ресурс] / О. Бабенко. – Режим доступу: http://agritour.com.ua/text/read/226/.
2. Зиночкин А. Г. О критерии интенсификации сельского хозяйства / А. Г. Зиночкин // Экономические проблемы интенсификации сельскогохо зяйства. Ч. І. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1966. – С. 57-58.
3. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59-64.
4. Кринецкий И.И. Основы научных исследований / И.И. Кринецкий. – Киев; Одесса: Вища шк., 1981. – 208 с.
5. Політична економія: навч. посіб. / Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; за заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
6. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / Іртищева І.О. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
7. Іртищева І.О. Регіональні особливості інноваційних процесів в агропродовольчій сфері українського Причорномор'я / Іртищева І.О. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 60 с.
8. Іртищева І.О. Світова продовольча криза: проблеми та перспективи для України / І.О. Іртищева, О.М. Потапенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8-1'2011. – С. 65-68.

УДК 332.122

Паршин Ю.І.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Українського державного хіміко-технологічного університету

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

STRATEGIC DECISIONS FORMING ON STEADY DEVELOPMENT PROVIDING OF NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Запропоновано систему формування стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку національного господарства. Сформовано інформаційну базу за основними групами стратегічних рішень. Доведено доцільність використання методів експертних оцінок та запропоновано комбінований метод проведення експертизи стратегічних рішень. Розроблено комплексну методику перевірки експертних оцінок стратегічних рішень. Використання запропонованої системи дозволить підвищити ефективність прийняття стратегічних рішень щодо забезпечення сталого розвитку національного господарства.

Ключові слова: стратегічні рішення, експертна оцінка, критерії оцінки, сталий розвиток національного господарства.

АННОТАЦИЯ

Предложена система формирования стратегических решений, направленных на обеспечение устойчивого развития национального хозяйства. Сформирована информационная база с основными группами стратегических решений. Доказана целесообразность использования методов экспертных оценок и предложен комбинированный метод проведения экспертизы стратегических решений. Разработана комплексная методика проверки экспертных оценок стратегических решений. Использование предложенной системы позволит повысить эффективность принятия стратегических решений обеспечения устойчивого развития национального хозяйства.

Ключевые слова: стратегические решения, экспертная оценка, критерии оценки, устойчивое развитие национального хозяйства.

ANNOTATION

The forming system of strategic decisions which directed on steady development providing of national economy has been offered. An informative base with the basic groups of strategic decisions has been formed. The use of judgmental methods has been proven and the combined judgmental method of strategic decisions has been offered. The complex verification method of expert estimations of strategic decisions has been developed. The use of the offered system allows to increase efficiency of strategic decisions of steady development providing of national economy.

Keywords: strategic decisions, expert estimation, criteria of estimation, steady development of national economy.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку національного господарства потребує використання різноманітних аналітичних процедур, які дозволять підвищити ефективність прийняття стратегічних рішень на різних рівнях державного управління. Стратегічні рішення при цьому мають бути комплексними, науково обґрунтованими та спрямованими на забезпечення сталого розвитку всіх сфер економічної діяльності. При обґрунтуванні стратегічних рішень доцільним має бути урахування досвіду, знань та інтуїції фахівців. Тому при вирішенні окремих питань, пов'язаних з прийняттям стратегічних рішень на макро- або макрорівнях, доцільним є використання методів експертизи, які поєднують методи організації роботи з фахівцями-експертами та методи обробки думок експертів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, які пов'язані з проведенням експертизи та обробки експертних даних, є предметом наукових досліджень багатьох учених. Теоретичні аспекти і практичні рекомендації застосування експертизи досліджені в роботах Т. Сааті, Г.Г. Азгальдова, Е.П. Райхмана, А.І. Орлова, Ф.Г. Гурвича, С.Д. Бешелєва, В.Н. Буркова, О.І. Ларичева, Г.В. Раушенбаха, О.В. Філіпова, Ю.В. Сидельнікова, В.Б. Кузьміна та інших. Аналіз результатів теоретичних та практичних досліджень, пов'язаних з проведенням експертизи та подальшої обробки результатів експертних оцінок, показав [1-6 та ін.], що до кожного конкретного об'єкту досліджень необхідно сформувати індивідуальний підхід з урахуванням конкретних проблемних питань, які мають бути вирішеними на підставі наукового обґрунтування.

Не дивлячись на те, що існує велика кількість методів проведення експертизи та отримання експертних оцінок, нині не існує науково обґрунтованої класифікації методів експертних оцінок з відповідними рекомендаціями щодо їх практичного використання. Особливо це стосується рівня національного управління, де взагалі мають існувати системи прийняття стратегічних рішень щодо забезпечення сталого розвитку національного господарства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз проведених досліджень свідчить, що питання розробки зручної системи формування стратегічних рішень з використанням аналітичних процедур обробки інформації, методів проведення експертизи та методів експертних оцінок стратегічних рішень щодо забезпечення сталого розвитку національного господарства залишається актуальним та потребує подальшого розвитку.

Метою статті є розробка системи формування стратегічних рішень спрямованих на забез-

печення сталого розвитку національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методи експертних оцінок поєднують комплекс логічних і статистичних процедур, які пов'язані з діяльністю експертів та переробкою необхідної інформації для аналізу та прийняття рішень з різних галузей знань [1; 2, с. 32]. При цьому апріорі існує припущення про те, що на базі думок фахівців, які повинні взяти участь в експертизі, можлива побудова адекватної картини функціонування всієї національної економіки та її підсистем за видами економічної діяльності, де як наслідок цих рішень можливі якісні та інші структурні зрушення. В основі застосування метода експертної оцінки покладено гіпотезу про наявність у експерта так званої «практичної мудрості», теоретичних знань, проникливості, що відноситься до певної галузі знань або практичної діяльності [3].

У теперішній час не існує загальноприйнятої науково обґрунтованої класифікації методів експертних оцінок з рекомендаціями щодо їх практичного використання. Аналіз різних теорій і підходів щодо проведення експертизи і методів обробки результатів експертних оцінок [4; 5; 6] показав, що у кожному конкретному випадку необхідно використовувати індивідуальний підхід, у залежності від конкретних проблемних питань, які підлягають вирішенню.

У практичних умовах використання відомих методів проведення експертизи вважається [6] складним процесом та має певні незручності, тому доцільним є розробка такого методу проведення експертизи, який буде найбільш прийнятним і зручним у використанні при формуванні обґрунтованих стратегічних рішень щодо забезпечення сталого розвитку національного господарства.

На рисунку 1 представлено у структурному вигляді запропоновану систему формування стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку національного господарства. Система поєднує чотири підсистеми, які фактично відображають процес формування стратегічного рішення з множини альтернативних варіантів.

Слід зазначити, що на етапі формування деякої множини стратегічних рішень пропонується групування цих рішень за трьома напрямами:

– рішення, спрямовані на забезпечення сталого розвитку областей України;

– рішення, спрямовані на забезпечення сталого розвитку окремих видів економічної діяльності;

– комплексні рішення економічного, соціального та екологічного спрямування.

За результатами аналізу існуючих і найбільш використаних методів експертизи, з урахуванням специфіки прийняття рішень на рівні управління національною економікою, нами запропоновано комбінований метод проведення експертизи, алгоритм якого надано на рисунку 2.

Рис. 1. Система формування стратегічних рішень спрямованих на забезпечення сталого розвитку національного господарства

Рис. 2. Алгоритм комбінованого методу проведення експертизи прийняття стратегічних рішень

Рис. 3. Складові перевірки експертних оцінок стратегічних рішень

В основу метода покладено окремі позитивні аспекти відомих методів Дельфі та SEER (System for Event Evaluation and Review – система оцінок і огляду подій). Алгоритм методу передбачає проведення експертизи у три тури, при цьому експерти перших двох турів – фахівці-практики. Експерти третього туру – фахівці, що приймають стратегічні рішення, тобто керівники верхнього рівня управління національною економікою. Формування груп експертів передбачено другою підсистемою.

Третя підсистема передбачає проведення експертизи. Маємо зазначити, що у відповідності до експертної процедури кожен експерт після проведення кожного туру може не повертатися до перегляду своїх експертних оцінок, за винятком тільки тих випадків, коли його експертні оцінки випадають з інтервалу, в якому знаходяться більшість оцінок, які були надані іншими експертами. Таким чином, у кожного експерта є можливість скорегувати свою думку, а також, відповідно, експертні оцінки за результатами обговорення та передбаченого ознайомлення з думками інших експертів.

Експертні оцінки передбачено використати у стратегічному плануванні, що дозволяє отримати комплексні оцінки стратегічних рішень з урахуванням можливих сценаріїв розвитку національної економіки, областей або окремих складових кластерів – видів економічної діяльності національного господарства. Зокрема, на стратегічному рівні управління має бути отриманим системне і наукове обґрунтування різноманітних питань за напрямами інвестиційних вкладень з визначенням найбільш ефективних і перспективних шляхів економічного розвитку, а також рішень, що мають визначити умови забезпечення сталого розвитку національної економіки.

З метою реалізації четвертої підсистеми розроблено комплексну методику перевірки експертних оцінок стратегічних рішень, яка передбачає виконання аналітичних процедур п'яти етапів (рис. 3).

На першому етапі здійснюється визначення ступеня узгодженості думок експертів за результатами розрахунків коефіцієнта варіації та коефіцієнта конкордації.

Коефіцієнт варіації V_j оцінок, який отримано за результатами оцінки j-го стратегічного рішення, розраховується таким чином [7, с. 17]:

$$V_j = \frac{\sigma_j}{M_j}, \qquad (1)$$

де σ_j – середнє квадратичне відхилення оцінок j-го стратегічного рішення спрямованого на забезпечення сталого розвитку національного господарства; M_j – середнє арифметичне значення величини оцінки відповідної альтернативи стратегічного рішення (у балах).

Середнє квадратичне відхилення оцінок j-го стратегічного рішення розраховується за формулою [7, с. 16]:

$$\sigma_j = \sqrt{D_j}, \qquad (2)$$

де D_j – дисперсія оцінок j-го стратегічного рішення.

Розрахунок дисперсії оцінок j-го стратегічного рішення виконуємо за наступною формулою [7, с. 16]:

$$D_j = \frac{1}{m_j - 1} \cdot \sum_{i=1}^{m_j} \left(C_{ij} - M_j\right)^2, \qquad (3)$$

де m_j – кількість експертів, які здійснили оцінку j-го стратегічного рішення; C_{ij} – оцінка відносної важливості (у балах) j-го стратегічного рішення, яку надав i-й експерт; M_j – середнє арифметичне значення величини оцінки -го стратегічного рішення.

Середнє арифметичне значення величини оцінки j-го стратегічного рішення розраховується за наступною формулою:

$$M_j = \frac{1}{m_j} \cdot \sum_{i=1}^{m_j} C_{ij}. \qquad (4)$$

Середнє арифметичне значення визначається для кожної альтернативи стратегічного рішення і може набувати значень в межах від 0 до 100 балів. Нижня межа відповідає випадку, коли всі експерти надали мінімально можливу оцінку важливості, а верхня межа – у випадку, коли всі експерти надали максимально можливу оцінку важливості відповідній альтернативі стратегічного рішення.

Коефіцієнт варіації V_j визначається для кожної альтернативи j-го стратегічного рішення і характеризує ступінь узгодженості думок експертів стосовно відносної важливості альтернативи цього рішення. Чим менше значення V_j,

тим вище ступінь узгодженості думок експертів щодо відносної важливості j-го стратегічного рішення.

Коефіцієнт конкордації W вважається [8, с. 192] показником ступеня узгодженості думок експертів щодо відносної важливості сукупності всіх запропонованих для оцінки альтернативних рішень. Визначення коефіцієнта конкордації у разі відсутності рівних рангів проводиться для кожної альтернативи стратегічних рішень таким чином:

$$W = \frac{12}{m^2\left(n^3 - n\right)} \cdot \sum_{j=1}^{n} d_j^2 , \qquad (5)$$

де $j=1,2,\ldots,n$; n – кількість стратегічних рішень; m – кількість експертів; d_j – відхилення суми рангів за j-м стратегічним рішенням від середньої арифметичної суми рангів за множиною n стратегічних рішень.

У разі наявності рівних рангів коефіцієнт конкордації W визначається за такою формулою:

$$W = \frac{12}{m^2\left(n^3 - n\right) - m \cdot \sum_{i}^{m} T_i} \cdot \sum_{j=1}^{n} d_j^2 , \qquad (6)$$

де T_i – показник взаємопов'язаних (рівних) рангів оцінок, призначених i-м експертом.

Якщо всі n рангів оцінок, призначених i-м експертом, є різними, то $T_i=0$. У випадку, якщо серед рангів оцінок є однакові, тоді [8, с. 193]:

$$T_i = \sum_{l=1}^{L}\left(t_l^3 - t_l\right), \qquad (7)$$

де $l=1,2,\ldots,L$; L – кількість груп взаємопов'язаних рангів; t_i – кількість взаємопов'язаних рангів в l-й групі. Якщо експерт при оцінці стратегічних рішень надав однакові бали наприклад 3-му стратегічному рішенню, тоді у цьому випадку $t=3$, якщо 2-му – тоді $t=2$.

Поява поправки у знаменнику формули (7) пов'язана з тим, що у разі наявності рівних рангів, при повній узгодженості думок експертів, сума квадратів відхилень сум рангів (за множиною альтернатив стратегічних рішень) від їх середнього арифметичного опиниться менш ніж $\frac{1}{12}m^2\left(n^3 - n\right)$.

Відхилення d_j суми рангів оцінок, отриманих при оцінці j-го стратегічного рішення від середнього арифметичного сум рангів оцінок, отриманих за множиною альтернатив стратегічних рішень визначається:

$$d_j = S_j - M\left[S_j\right], \qquad (8)$$

де S_j – сума рангів усіх експертів при оцінці j-го стратегічного рішення; $M[S_j]$ – середнє арифметичне суми рангів оцінок, отриманих за множиною альтернатив стратегічних рішень.

Визначення середнього арифметичного суми рангів оцінок $M[S_j]$ здійснюється за такою формулою:

$$M\left[S_j\right] = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^{n} S_j , \qquad (9)$$

де n – кількість стратегічних рішень, які запропоновані для оцінки, $j=1,2,\ldots,n$.

Коефіцієнт конкордації W може приймати значення у діапазоні від 0 до 1. При повній узгодженості думок експертів $W=1$. Зміна W від 0 до 1 відповідає збільшенню ступеню узгодженості думок експертів за оцінкою стратегічних рішень.

Важливим моментом методики обробки даних експертної оцінки є визначення груп експертів, усередині яких узгодженість думок є високою, а також виявлення експертів, що мають оригінальну точку зору, яка відрізняється від думок більшості. На подальших етапах експертизи це дозволяє або підсилити позицію більшості експертів, або приєднатися до групи експертів, що надали оцінки, які суттєво відрізняються від позиції більшості.

Незначне значення коефіцієнта конкордації свідчить про слабку узгодженість думок експертів, яка може бути зазвичай наслідком таких причин: у даній сукупності експертів дійсно відсутня спільність думок; існують (усередині даної сукупності експертів) групи з високою узгодженістю думок, проте узагальнені думки таких груп є протилежними.

Щодо виявлення груп експертів, усередині яких узгодженість думок висока, був використаний такий підхід. Один експерт виключався із сукупності та підраховувався коефіцієнт конкордації W_1 для експертів, що залишилися. Якщо значення коефіцієнта конкордації W_1 у цьому випадку опинилося більше, ніж значення W для повної сукупності експертів, то оцінки цього експерта взагалі виключалися із сукупності. Якщо ж значення W_1 виявлялося менше, ніж значення W для повної сукупності експертів, то оцінки цього експерта залишалися у сукупності. Такі розрахунки проводилися послідовно щодо кожного експерта. В результаті ступінь узгодженості думок експертів, що мають залишитися у сукупності, буде підвищуватися.

Другий етап методики передбачає перевірку статистичної значущості коефіцієнта конкордації, яка має бути проведеною з використанням критерію Пірсона χ_R^2. Для цього слід задати відповідний рівень значущості P. Чим нижче рівень значущості, тим більше ймовірність того, що присутня невипадкова узгодженість думок обраної групи експертів. Рівень значущості, що перевищує значення, вважається показником недостатньої упевненості у невипадковій узгодженості експертів.

Визначення рівня значущості за критерієм χ_R^2 полягає у такому. Спочатку визначається величина χ_R^2 за формулою [8, с. 211]:

$$\chi_R^2 = \frac{1}{m \cdot n \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^{m} T_i} \cdot \sum_{j=1}^{n} d_j^2 , \qquad (10)$$

та обчислюється кількість «мір свободи»: $\nu=n-1$.

З таблиць стандартизованих значень χ_R^2 для визначеної кількості мір свободи знаходимо табличне значення [7, с. 340], яке є найближчим до визначеного за формулою (10) значення χ_R^2. Для знайденого табличного значення χ_R^2 визначається рівень значущості P, який порівнюється з обраним рівнем значущості.

На третьому етапі запропонованої комплексної методики здійснюється оцінка активності експертів за допомогою відповідного коефіцієнта. Коефіцієнт активності експертів K_{Ej} щодо оцінки j-го стратегічного рішення визначається за наступною формулою:

$$K_{Ej} = \frac{m_j}{m}, \qquad (11)$$

де m_j – кількість експертів, що оцінювали j-е стратегічне рішення;

m – загальна кількість експертів, що взяли участь в оцінці.

Чим більше K_{Ej}, тим більше експертів вважаються компетентними в оцінці j-го стратегічного рішення.

На четвертому етапі методики виконується облік компетентності експертів за відповідним коефіцієнтом компетентності K_K, який враховує ступінь знайомства з проблемною ситуацією, за якою має бути отримана аргументована оцінка. Коефіцієнт компетентності визначається як середнє арифметичне коефіцієнтів ступеня знайомства та аргументованості, тобто:

$$K_K = \frac{K_З + K_a}{2}, \qquad (12)$$

де $K_З$ – ступінь знайомства експерта з проблемною ситуацією; K_a – коефіцієнт аргументованості.

П'ятий етап комплексної методики передбачає проведення прогнозування реалізації стратегічного рішення за часом звершення того чи іншого альтернативного рішення або події. Враховуючи те, що для даного типу питань характерним є розташування оцінок на тимчасовій шкалі, тоді при статистичній обробці доцільно використовувати прийоми, які пов'язані з визначенням верхнього і нижнього квартилей, а також медіани розподілу експертних оцінок.

Висновки. Запропоновані розробки з проведення експертизи дозволяють відносно швидко провести експертне оцінювання альтернатив стратегічних рішень на рівні національної економіки та окремих галузей економічної діяльності. Апробація запропонованої комплексної експертної оцінки на рівні окремих підприємств [9, с. 95-102] та на рівні регіонального управління [10, с. 66-72] дозволила отримати позитивні результати щодо узгодженості думок експертів. Поєднання цього практичного досвіду з використанням запропонованої системи формування стратегічних рішень, яка ґрунтується на запропонованому комбінованому методі проведення експертизи з комплексною перевіркою експертних оцінок, дозволить підвищити ефективність процесу прийняття рішень за рахунок наукового обґрунтування.

Подальші дослідження спрямовані на побудову комп'ютерних систем підтримки прийняття стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого розвитку національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ожогов Е.В. Программное обеспечение поддержки экспертной деятельности при анализе риска банкротства предприятия / Е.В. Ожогов // Ползуновский вестник. – 2013. – № 2. – С. 62-65.
2. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
3. Подиновский В.В. Методы принятия решений. Теория и методы многокритериальных решений / В.В. Подиновский. – М. : ГУ-ВШЭ, 2005. – 242 с.
4. Флювъерг Б. Стратегические оценки / Б. Флювъерг // Экономическая политика, – 2006. – № 1. – С. 77-101.
5. Тюрин Ю.Н. Непараметрические методы статистики / Ю.Н. Тюрин, Д.С. Шмерлинг // Социология: методология, методы, математические модели. –2004. – № 18. – С. 154-166.
6. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу. Пер. с англ. – М. : ГУ-ВШЭ, 2004. – 204 с.
7. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособие / Е.В Бережная, В.И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, – 2006. – 432 с.
8. Лапач С.Н. Статистика в науке и бизнесе / С.Н. Лапач, А.В. Чубенко, П.Н. Бабич. – К. : МОРИОН, 2002. – 640 с.
9. Паршин Ю.І. Методологічні аспекти проведення експертизи на підприємствах гірничодобувної галузі / Паршин Ю.І. // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ : НГУ, 2010. – № 3. – С. 95-102.
10. Паршин Ю.І. Експертна оцінка стратегічних рішень щодо забезпечення сталого економічного розвитку регіону / Ю.І. Паршин // Экономика Крыма. – Симферополь : ТНУ имени В.И. Вернадского, 2013. – № 4(45). – С. 66-72.

УДК 330.322

Петришина Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ГАЛУЗЕВУ СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

FOREIGN INVESTMENTS IN ECONOMY STRUCTURE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано динаміку обсягів іноземних інвестицій у вітчизняну економіку. Виділено на законодавчому рівні пріоритетні галузі економіки України. Визначено основні тенденції руху іноземних інвестицій у національну економіку. Запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: галузь, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, державна політика.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована динамика объемов иностранных инвестиций в отечественную экономику. Выделены на законодательном уровне приоритетные отрасли экономики Украины. Определены основные тенденции движения иностранных инвестиций в национальную экономику. Предложены пути улучшения инвестиционного климата в Украине.

Ключевые слова: отрасль, инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, государственная политика.

ANNOTATION

The dynamics of foreign investments in the domestic economy. Highlight on legislative priority sectors Ukraine. The main trends in the movement of foreign investments in the national economy. Ways of improving the investment climate in Ukraine.

Keywords: industry, investment, investment climate, investment attractiveness, public policy.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки демонструє важливу роль у розвитку національної економіки будь-якої країни світу прямих іноземних інвестицій. В умовах суперечливих тенденцій глобалізації залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню світового досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу, усуненню диспропорцій в галузевій структурі економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням залучення прямих іноземних інвестицій присвячені праці таких провідних українських вчених, як: О. Амоша, І. Бланк, В. Геєць, А. Філіпенко, М. Чумаченко, Л. Шинкарук, М. Якубовський та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах внутрішньої політичної нестабільності, повільних темпів здійснення ринкових реформ, нестабільності економічного законодавства, кризових явищ в економіці та обмеженості ресурсів виникає необхідність дослідження інвестиційної активності країн-інвесторів у вітчизняну економіку.

Формулювання цілей статті. Дослідження розподілу світових інвестицій та інвестиційної політики країн-інвесторів в умовах кризових явищ в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Утвердження загальнолюдських демократичних цінностей, формування конкурентоспроможної, соціально спрямованої ринкової економіки, європейська інтеграція, становлення постіндустріального суспільства на засадах інформатизації та інтелектуалізації, підвищення питомої ваги високотехнологічних галузей економіки неможливі без залучення світових інвестиційних ресурсів.

Урядом країни були визначенні пріоритетні галузі економіки, зокрема частиною другою, статті 2 Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [8], в якому було визначено перелік пріоритетних галузей економіки України. Так, пріоритетними галузями економіки є галузі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць.

Пріоритетними є такі галузі економіки, як:

1. Агропромисловий комплекс за напрямами – виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, а також виробництво біопалива, з орієнтацією на імпортозаміщення.

2. Житлово-комунальний комплекс за напрямами: створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими та відходами, які утворилися в результаті добування та перероблення корисних копалин і виробництва електричної та теплової енергії); будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення.

3. Машинобудівний комплекс за напрямами – виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів.

4. Транспортна інфраструктура за напрямами – будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури.

5. Курортно-рекреаційна сфера і туризм за напрямами – будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури.

6. Переробна промисловість за напрямом – імпортозаміщуюче металургійне виробництво [8].

О. Амоша, аналізуючи галузеві особливості розвитку промисловості виділяє такі провідні галузі, як: вугільну та металургійну, машинобудування. Так, при здійсненні розвитку вугільної промисловості необхідно враховувати особливості функціонування цієї галузі, де надзвичайно високе значення має людський фактор (приблизно 30% виробничих витрат припадає на заробітну плату разом із соціальними відрахуваннями) і де понад 90% вугільних шахт і галузь у цілому є збитковими та потребують значної державної підтримки для простого відтворення виробництва і для його розвитку. Джерелами інвестиційного забезпечення нововведень на вугільних підприємствах можуть бути: власні нагромадження, включаючи амортизаційний фонд, кошти держпідтримки, акціонерний капітал, кошти внутрішніх і зовнішніх інвесторів, орендні надходження тощо.

У машинобудівному комплексі України інноваційна діяльність має концентруватися у сфері високоінтелектуальних і наукомістких виробів при новій формі організації співробітництва в галузі проектування, розробки, виробництва, фінансування і реалізації. Організаційні форми повинні бути націлені на кінцевий результат і протистояти високому рівню конкуренції на світовому ринку. Ефективна діяльність металургії є визначальною для широкого використання зарубіжної нової техніки і технологій в усіх галузях національної економіки, на що потрібна валюта [1, с. 58].

Професор М. Якубовський розглянув види промислової діяльності за рівнем пріоритетності отримання державних преференцій. З метою активізації розвитку всі види діяльності він поділив на три групи. До першої групи увійшли 6 видів діяльності з найбільш високими рівнями інноваційності, імпортозалежності та інтенсивності розвитку, а саме: обробка деревини; виробництво машин та устаткування; фармацевтичне виробництво; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; виробництво залізничного рухомого складу; основна хімічна промисловість. Другу групу утворили види діяльності із середнім рівнем пріоритетності, але з досить високими рівнями інтенсивності та ефективності розвитку, зокрема: виробництво транспортних засобів; виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування; виробництво паперової маси, паперу, картону; текстильне виробництво; целюлозно-паперове виробництво; виробництво пластмасових виробів. До цієї групи тяжіє також добувна промисловість. До третьої групи увійшли види (підвиди) діяльності, які протягом 2008–2012 рр. значно поступалися решті майже за всіма критеріальними показниками, за винятком експортної орієнтації. Серед них передусім такі підвиди металургійного виробництва, як виробництво чорних металів, кольорових металів і готових металевих виробів. Проте інтегральна оцінка не обов'язково має стати визначальним фактором під час надання преференцій тій чи іншій галузі, рішення можна приймати і за однією чи декількома критеріальними ознаками. Але в кожному випадку подібний інструментарій визначення пріоритетності дозволяє управляти процесом структурних змін та оцінювати можливі результати реалізації промислової політики щодо активізації розвитку виробництва [13, с. 38].

Співробітництво України з ЄБРР базується на Стратегії ЄБРР в Україні на 2011–2014 рр., затвердженій Радою директорів банку 13.04.2011 р., у рамках якої визначено ключові економічні сектори, які є пріоритетними для вкладення інвестиційних коштів банку: 1) енергетичний сектор, зокрема, за такими напрямами, як модернізація мереж передачі електроенергії та газотранспортної і газорозподільчої систем, підвищення рівня безпеки в атомній галузі, стимулювання поширення енергоефективних і енергозберігаючих технологій в інших економічних секторах, сприяння диверсифікації джерел постачання енергоносіїв; 2) виробничий, у першу чергу – сільське господарство, яке на основі поєднання сприятливих природно-кліматичних умов та запровадження певних заходів з інституційно-фінансової і податкової підтримки приватних сільськогосподарських підприємств; 3) транспортна інфраструктура, в рамках підтримки розвитку якої основні інвестиційні ресурси спрямовуються в автомобільний, залізничний та авіаційний сектори, зокрема, на модернізацію ключових міжнародних коридорів, що з'єднують Україну з Європейським Союзом, а також пріоритетних національних і регіональних доріг; 4) фінансовий сектор і ринки капіталу, де абсолютний пріоритет належить діяльності з цільового кредитування вітчизняних банківських установ для збільшення дешевих фінансових ресурсів; 5) сектор муніципальної інфраструктури, де першочергова увага ЄБРР зосереджена на фінансуванні проектів, спрямованих на підвищення енергоефективності мереж водо- і теплопостачання та модернізації підприємств ЖКГ столиці і крупних обласних центрів України.

За даними Міністерства фінансів України, станом на 01.10.2013 р. портфель ЄБРР в Україні нараховував 337 проектів із загальним обсягом фінансування понад 8,63 млрд євро. За весь період співпраці з банком (1993–2013 р.) за проектами, кредитні кошти за якими залу-

чені державою або під державні гарантії, укладено угод на загальну суму 674,94 млн дол. США та 1487,35 млн євро, з яких станом на 01.10.2013 р. використано 90 та 45% [12, с. 19].

В Україні створено законодавчо-нормативну базу для діяльності іноземних інвесторів, зокрема, Закони України: «Про режим іноземного інвестування» [7], «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [6], «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [9] та ін. Також інвестиційну діяльність на території України регулюють понад 200 нормативних документів.

Основним чинним законодавчим актом регулювання діяльності іноземних інвесторів у державі є Господарський кодекс України (Глава 38, «Іноземні інвестиції») [5], який визначає поняття іноземного інвестора (ст. 390), види іноземних інвестицій, форми здійснення іноземних інвестицій (ст. 391-392), принципи оцінки іноземних інвестицій, доповнює поняття «правового режиму іноземних інвестицій», встановлює правові норми «державної реєстрації іноземних інвестицій», діяльності суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями в Україні» (ст. 393, 394, 396); Господарський кодекс України також визначає мінімальні частки іноземних інвестицій в статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями – 10% (ст. 396) та затверджує наступні гарантії здійснення іноземних інвестицій (ст. 397), переказу та використання доходів від іноземних інвестицій іноземним інвесторам у разі припинення інвестиційної діяльності (ст. 398) тощо.

Важливим правовим джерелом у регулюванні іноземних інвестицій є міжнародні договори, укладені Україною з багатьма країнами – двосторонні угоди про заохочення і захист інвестицій (капіталовкладень), про усунення подвійного оподаткування. Поки що частка багатосторонніх договорів за участю України залишається відносно невисокою. При цьому слід мати на увазі, що договори укладені колишньою Українською РСР і продовжують діяти у зв'язку з правонаступництвом України.

Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Основними тенденціями руху іноземних інвестицій у національну економіку є такі:

1. Збільшення частки інвестування іноземного капіталу в економіку України. Обсяг інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 року становив 1283,6 дол. США у розрахунку на одну особу населення, що порівняно з обсягами на 1 січня 1996 року в 73,3 рази більше (табл. 1).

Таке зростання інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів спричинено підписанням міждержавних угод про сприяння і взаємний захист інвестицій з понад 70 країнами світу; укладанням 60 міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування практично з усіма країнами СНД, Європи, багатьма країнами Азії, Північної та Південної Америки і кількома країнами Африки; ратифікацією Україною у 2000 р. Вашингтонської Конвенції 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами; членством в СОТ(16.05.2008) та ін.

2. Зростання кількості країн інвесторів та їх зміна. Кількість країн світу, з яких надійшли інвестиції в економіку України, на 1 січня 1996 року становила 94 країни, на кінець 2013 року – 136. Упродовж цих років десятка основних країн-інвесторів України змінювалася. У 2013 році основними країнами-інвесторами були Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Вірґінські Острови (Брит.), Франція, Швейцарія та Італія (майже 83% загального обсягу прямих інвестицій в економіці України) (рис. 1). Порівняно з 1996 роком зі складу десяти найбільших за обсягами інвестування країн вибули США, Ірландія, Бельгія та Польща.

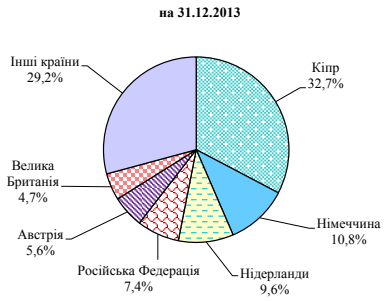


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за основними країнами-інвесторами [10]

Проаналізуємо обсяги прямих іноземних інвестицій найбільших іноземних інвесторів з розвинених країн світу до галузей економіки України (таблиця 2).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення України [10]

	Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу населення на 1 січня (дол. США)							На 31 грудня 2013 р.
	1996	2001	2006	2010	2011	2012	2013	
Усього	17,5	78,7	359,9	873,1	980,6	1105,6	1217,6	1283,6

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з окремих країн світу в економіці України за видами економічної діяльності [10] (млн дол. США)

Галузі	Обсяги прямих іноземних інвестицій на 31 грудня 2013 року
Кіпр	19035,9
Переробна промисловість	3290,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1499,1
Фінансова та страхова діяльність	4895,2
Операції з нерухомим майном	2122,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	1958,5
Інші галузі	5273,5
Німеччина	6291,8
Переробна промисловість	5253,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	430,4
Фінансова та страхова діяльність	117,8
Інші галузі	490,5
Нідерланди	5561,5
Переробна промисловість	1725,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	669,7
Інформація та телекомунікації	1080,6
Фінансова та страхова діяльність	449,5
Інші галузі	1636,1

Слід зазначити, що збільшення іноземних інвестицій досліджуваних країн відбувається за трьома секторами: переробний, оптової та роздрібної торгівлі та фінансової і страхової діяльності, що підкріплюється збільшенням іноземних проектів.

Кіпр (32,7% у структурі іноземних інвестицій в економіку України (рис. 1)). Режим офшорної зони, що діє на Кіпрі, сприяв здійсненню з території острова так званих опосередкованих іноземних інвестицій, які у 5 разів перевищують власні кіпрські інвестиції. За оцінками експертів, значну частину іноземних інвестицій з Кіпру здійснюють дочірні структури українських фірм і приватний вітчизняний капітал. Запровадження урядом Кіпру у 2013 р. податку на депозити може знизити значну частку інвестицій в економіку. Німеччина (10,8% у структурі ПІІ в економіку України (рис. 1)). Характерною є спеціалізація німецької економіки на високоякісній продукції таких галузей, як автомобілебудування, хімічна та електротехнічна промисловість, верстатобудування, серед німецьких ТНК збільшилася вага концернів, що пра-цюють у сфері послуг. За умов холдингової моделі капіталізму великі ТНК здійснюють інвестиційну діяльність переважно за рахунок нерозподіленого прибутку та банківських запозичень, а не нарощуючи акціонерний капітал чи використовуючи інші форми залучення фінансових ресурсів із фондових ринків. Нідерланди (9,6% у структурі іноземних інвестицій в економіку України (рис. 1)). Економіка країни спеціалізується на нафтопереробці, хімії та нафтохімії, біотехнологічній фармацевтиці та входить до першої десятки експортерів ліків, електронному машинобудуванні, харчовій промисловості, у тому числі випуску екологічно чистих продуктів. Компанії вищезазначених галузей є активними експортерами капіталу [11, с. 5].

3. Нераціональний розподіл іноземних інвестицій між галузями економіки. Для інвесторів з Кіпру, Німеччини та Нідерландів найбільш привабливими галузями для інвестування в економіку України є такі, що приносять швидкий оборот капіталу і мінімізують ризики, зокрема це: переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, інформація та телекомунікації тощо. Не дивлячись на те, що сільське господарство є пріоритетною галуззю економіки України (галузь, мало перспективна для швидкого прибутку), серед країн-інвесторів вона є частково привабливою лише для США (38,2 млн дол. США) та Польщі (34,1 млн дол. США).

Станом на 31 грудня 2013 року 31,0% загального обсягу прямих інвестицій в Україні зосереджено на підприємствах промисловості, у т.ч. переробної – 25,3%. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено у підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів (10,8%), виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (5,7%), виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (2,5%), машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування (1,9%), виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (1,8%). В установи фінансової та страхової діяльності внесено 26,4% прямих іноземних інвестицій, у підприємства з оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 13,0%, в організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 7,5%, професійну, наукову та технічну діяльність – 5,9%.

Як бачимо, іноземні інвестори не підтвердили вибір українського уряду щодо пріоритетних галузей економіки. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами діяльності підтверджує припущення,

що метою інвестування для багатьох іноземних інвесторів є використання українського ринку для отримання швидкого прибутку. Однак позитивним є зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну. Негативним є те, що недостатність інвестицій у деякі галузі гальмує динамічне зростання економіки та вихід України на рівень економічного розвитку європейських країн.

Подолання негативних тенденцій, які перешкоджають залученню іноземних інвестицій в Україні, можливо шляхом проведення ефективної державної політики, яка може бути здійснена через виконання таких завдань:

1. Створення державної галузевої інвестиційно-інноваційної програми підвищення інвестиційного клімату в Україні, яка б передбачала: створення стабільного законодавства; створення сприятливого інноваційного клімату; сприяння залучення прямого іноземного капіталу в сферу матеріального виробництва;створення сприятливих умов для розвитку підприємств тощо.

2. Надання податкових преференцій (пільги, відтермінування) інвесторам у пріоритетних для регіону галузях на прибуток чи майно за умови створення нових робочих місць.

3. Забезпечення доступу до інформації про інвестиційний ринок України.

4. Державна підтримка при залученні інвестицій у перспективні види (сфери) економічної діяльності шляхом надання гарантій, права розпорядження активами, квот, пільгових угод, реінвестиційних знижок, продажі на пільгових умовах різних об'єктів нерухомого майна (майнових прав); державна участь через механізми держзакупівель, держспоживання, захист інвестицій та співфінансування тощо [2, с. 353].

5. Впровадження комплексу заходів щодо удосконалення інвестиційного клімату з країнами СНД шляхом спільного державно-комерційного фінансування інноваційно-інвестиційних проектів (спеціальний режим оподаткування для підприємств з іноземними інвестиціями, які здійснюють свою діяльність у СЕЗ, технопарках; спеціальні програми сприяння експорту, програми розвитку малого і середнього бізнесу, програми розвитку високих технологій і ін.).

6. Зняття бар'єрів при ввезенні в країну сучасного технологічного устаткування, необхідного для модернізації діючих підприємств; сприяння в організації семінарів з управління; проведення маркетингових досліджень; створення ліцензійних центрів; формування позитивного іміджу соціально-відповідальних іноземних інвесторів та ін. [2, с. 355].

7. Розвиток співробітництва України з провідними міжнародними фінансовими організаціями та формування привабливого іміджу країни на міжнародних ринках капіталів.

8. Затвердження урядової програми поліпшення інвестиційного клімату в країні, до основних завдань якої віднести усунення причин та посилення відповідальності за корупцію, послаблення адміністративного тиску на бізнес, забезпечення гарантованого державою захисту прав власників, інвесторів та кредиторів у судах [4, с. 8].

9. Прийняття Закону України «Про створення Українського банку розвитку» (УБР) як банку першого рівня з широкими повноваженнями щодо забезпечення найважливіших інвестиційних проектів кредитними ресурсами за низькою процентною ставкою [4, с. 8].

Отже, на сьогодні Україна залишається привабливою країною для залучення іноземних інвестицій. Але для ефективного розвитку економіки країни необхідно залучати якомога більшу кількість інвестицій, які сприятимуть нарощуванню обсягів виробництва та збільшенню кількості робочих місць. Тому на державному рівні необхідно удосконалити законодавчу базу з метою захисту прав інвесторів, протидії корупції, розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності.

Погоджуємося з думкою академіка Національної академії наук України, директора Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України Валерія Гейця про те, що диспропорції між реальним станом економіки та потребами з фінансування необхідних видатків були виснажливими, створювали викривлене уявлення про її ресурсний потенціал та запас міцності. Економіка держави потребує системного оздоровлення та створення прозорих умов ведення бізнесу. Це буде позитивним сигналом для іноземних інвесторів та вітчизняних підприємців, які останні кілька років поступово згортали діяльність та виводили кошти. Нині вибір правильних підходів та ефективних інструментів для регулювання макроекономічних процесів забезпечить поступове відновлення і розвиток на перспективу [4, с. 5].

Висновки. У сучасних умовах нагальною проблемою вітчизняної економіки є невідповідність прямих іноземних інвестицій в Україну потребам розвитку її економіки. Тому перед державою постає завдання пошуку шляхів забезпечення якісних змін у залученні іноземного капіталу в нашу країну, особливо тоді, коли держава обрала курс на модернізацію економіки, а іноземні інвестиції і є джерелом коштів, необхідних для модернізації та розвитку української економіки. Аналіз світових пріоритетів галузевої структури прямих іноземних інвестицій в українську економіку свідчить про те, що вони не стали джерелом інноваційного розвитку, тому для підвищення ефективності їх використання необхідно підвищити інвестиційну привабливість економіки України, удосконалити законодавчу базу та розробити і реалізувати державну галузеву інвестиційно-інноваційну програму, яка б стимулювала пропорційний розвиток галузей промисловості, залучити сучасні технології, методи управління та висококваліфіковані кадри.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України / О.І. Амоша, В.М. Геєць, С.О. Довгий, І.В. Сергієнко, В.П. Вишневський ; ред.: О.І. Амоша, В.М. Геєць ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, Ін-т економіки пром-сті, Ін-т кібернетики ім. В.М. Глушкова, Ін-т телекомунікацій і глобал. інформ. простору. – Київ : Інформ. системи, 2013. – 439 с.
2. Антонов В.Б. Стратегічні пріоритети державної політики залучення прямих іноземних інвестицій / В.Б. Антонов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Економічний простір України: регіоналізація та інтеграція в умовах суспільних трансформацій : [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол.: Є.І. Бойко (відп. ред.). – Львів, 2011.– Вип. 1(87).– С. 348-355.
3. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств : монографія / І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва, Г.В. Ситник, Л.Л. Стасюк ; ред.: І.О. Бланк ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2011. – 343 с.
4. Геєць В. Якісні зміни в економіці України є нагальними // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4. – С. 5-9.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України / Законодавство України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
6. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 № 1540а-XII [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України / Законодавство України. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12.
7. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України / Законодавство України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80.
8. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06. 09. 2012 № 5205-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України / Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17.
9. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000 № 1457-III [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України / Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1457-14.
10. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів (січень-вересень 2014 року) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno ekonomichnii Rozvitok Regioniv.
11. Ромусік Я.В. Макроекономічні та регіональні проблеми розвитку промисловості // Економіка промисловості. – 2012. – № 3-4(59-60). – С. 3-8.
12. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки : наукова доповідь / за ред. академіка НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2014. – 92 с.
13. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 22-39.

УДК 339.7

Пітик О.Я.
асистент
Буковинського державного фінансово-економічного університету,
аспірант
Львівської державної фінансової академії

МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ З ПОЗИЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЗА ЗОВНІШНІХ ПОТРЯСІНЬ

MODELS OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATES FROM THE PERSPECTIVE OF SUPPORT OF SUSTAINABILITY TO EXTERNAL SHOCKS

АНОТАЦІЯ

Розвиток процесів глобалізації з одного боку і поглиблення політико-економічних протиріч між різними суб'єктами з іншого роблять особливо актуальними спроби типологізації сучасних форм господарського життя, що формуються під впливом певних політико-економічних рішень. У час фінансово-економічних криз важливо дослідити вплив зовнішньої нестабільності на моделі фінансово-економічного розвитку держав. Якщо визначити модель розвитку країни, то можна проаналізувати можливі прояви кризових явищ і можливості їх запобігання.

Ключові слова: глобалізація, дисбаланс, фінансова система, фінансова криза, фінанси, ринкова економіка, модель розвитку.

АННОТАЦИЯ

Развитие процессов глобализации с одной стороны и углубление политико-экономических противоречий между различными субъектами с другой делают особенно актуальными попытки типологизации современных форм хозяйственной жизни, которые формируются под влиянием определенных политико-экономических решений. Во время финансово-экономических кризисов важно исследовать влияние внешней нестабильности на модели финансово-экономического развития государств. Если определить модель развития страны, то можно проанализировать возможные проявления кризисных явлений и возможности их предотвращения.

Ключевые слова: глобализация, дисбаланс, финансовая система, финансовый кризис, финансы, рыночная экономика, модель развития.

ANNOTATION

The development of globalization on the one hand and deepening political and economic contradictions between different actors on the other, trying to make particularly relevant typology of modern forms of economic life, which are influenced by certain political and economic decisions. In a time of economic crisis, it is important to investigate the effect of foreign instability in the financial model of economic development. If we define the model of development, we can analyze the possible manifestations of the crisis and what are the possibilities of prevention

Keywords: globalization, imbalance, financial system, financial crisis, finance, market economy development model.

Постановка проблеми. Розвиток процесів глобалізації з одного боку і поглиблення політико-економічних протиріч між різними суб'єктами з іншого роблять особливо актуальними спроби типологізації сучасних форм господарського життя, що формуються під впливом певних політико-економічних рішень. Яким би уніфікованим не був вплив глобалізації, очевидно, що відповіді на такий вплив можуть бути в значній мірі різними, породжуючи реальне різноманіття сучасного світу. А це неминуче тягне за собою спроби визначення ступеня ефективності та успішності того чи іншого способу адаптації до його реалій. Порівняння соціально-економічного розвитку різних країн завжди було актуальним дослідницьким завданням, що має важливе практичне значення. Протягом більшої частини XX століття дискусії про господарські системи оберталися навколо дихотомій «капіталізм-соціалізм» або «ринкова економіка-планова економіка». Зараз, під час фінансово-економічних криз та потрясінь, дуже важливо дослідити моделі фінансово-економічного розвитку країн та вплив кризових явищ на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження впливу кризових процесів та проблем їх регулювання достатньо широко розкриті у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема В. Будкід, А. Верстяк, О. Верстяк, В. Григорків, А. Городецький, В. Козюк, В. Міщенко, В. Сухотеплий, А. Філіпенкота, О. Якутова та інших вчених.

Вагомий внесок щодо дослідження всіх розвинених країн світу та віднесення їх до певного типу шляхом порівняльного аналізу зробили Пітера Хелл та Девід Суістак. Це робиться на основі припущення про те, що новації в економіці і технологічному розвитку можна розділити на радикальні та поетапні і через такий поділ визначити, який тип виробництва товарів і послуг буде відповідати відповідній інновації. Використання даного чинника розвитку в поєднанні з великим масивом даних галузевого аналізу робить подібний підхід надзвичайно актуальним [1, с. 84-97].

Досліджуючи типи економіки країн Європейського Союзу, варто звернутися до праць такого вченого, як Норкус, який зазначає, що країни з середнім типом розвитку (залишаючи осторонь нерозвинені країн) не в змозі конкурувати у складних процесах поширення нових технологій як новатори та експортери радикально нових технологій [2, с. 67-79].

Та все ж як у вітчизняній науковій літературі, так і у працях іноземних науковців не знайшли всебічного висвітлення моделі фінан-

сово-економічного розвитку держав з позиції забезпечення стійкості за зовнішніх потрясінь.

Об'єктом дослідження є моделі фінансово-економічного розвитку країн Балтії та України.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є системне дослідження моделей фінансово-економічного розвитку держав.

Реалізація даної мети зумовила необхідність виконання таких завдань:

- дослідити типи ринкових економік;
- класифікувати типи ринкових економік та порівняти їх між собою;
- дослідження типу ринкової економіки України та країн Балтії;
- підтвердити економічний взаємозв'язок розвитку між країнами Балтії та України.

В економічній науці сформувалася окрема дослідницька сфера «економічних систем» або «порівняння економічних систем» (англ. comparative economic systems, VoC). Використання переваг даного підходу особливо актуально під час фінансової кризи 2008–2009 років для емпіричного дослідження розвитку країн Балтії, оскільки у докризовий період вони демонстрували рекордне зростання, а в період спаду, аналогічно Україні, – рекордне зниження ВВП в 2009 р. (рис. 1.1). У той же час три країни Балтії змогли забезпечити деякі позитивні аспекти, всупереч очікуванням більшості аналітиків: незважаючи на потужний макроекономічний дисбаланс, три країни відмовилися девальвувати свої валюти і змогли провести так звану внутрішню девальвацію, яка була спрямована на відновлення конкурентоспроможності через заходи жорсткої економії та номінального скорочення заробітної плати. В цілому країни Балтії цікаві з точки зору різноманітності ринкової економіки: в контексті нових (і старих) держав – членів ЄС, їх економіки в багатьох аспектах надзвичайно «ліберальні», хоча не вистачає деяких важливих характеристик «західних ліберальних країн з ринковою економікою» [3, с. 24-46].

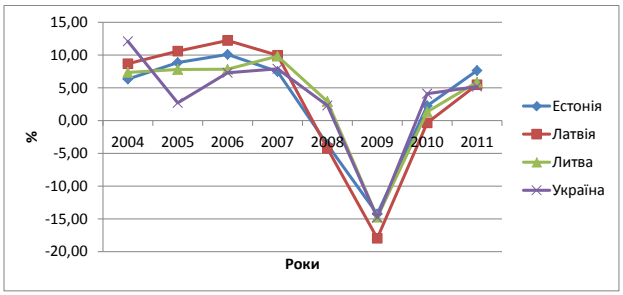


Рис. 1.1. Зростання реального ВВП, % до попереднього року

Джерело: розраховано автором на основі [4; 5]

У зв'язку з вищеописаними аргументами виникає необхідність відповіді на питання, які стосуються типу ринкової економіки в країнах Балтії, а також причин успіху антикризової стратегії (тобто внутрішня девальвація та відновлення довіри до валютної та фінансової систем).

Останнім часом дослідники роблять спроби використання VoC-підходу за межами західної політичної економіки або навіть його основних

Таблиця 1

Порівняння гнучкого соціально-економічного розвитку країн Балтії та інших типів ринкової економіки

	Тип ринкової економіки			
Інституція	**Ліберальний**	**Координований**	**Залежний**	**Гнучкий**
Відмінний механізм координації	Конкурентні ринки і формальні контракти	Міжфірмові мережі і асоціації	Залежність від внутрішньо-фірмової ієрархії у межах ТНК	Конкурентні ринки і формальні контракти
Корпоративне управління	Зовнішній контроль/ Розосереджені акціонери	Внутрішній контроль/ Сконцентровані акціонери	Контроль з боку штаб-квартири ТНК	Перевага малого та середнього бізнесу
Трудові відносини	Засновані на ринку, кілька колективних договорів	Загально-секторальні або національні угоди	Колективні договори на рівні компаній	Засновані на ринку; висока гнучкість ринку праці
Система освіти	Загальні навички; високі видатки на НДДКР	Навички, специфічні для компанії або галузі; професійне навчання	Обмежені видатки на подальше підвищення кваліфікації	Загальні навички; низькі видатки на НДДКР
Інновації	Засновані на ринкових і формальних контрактах	Важлива роль бізнес-асоціацій та спільних підприємств	Внутрішньо-фірмовий трансфер у межах ТНК	Обмежені можливості інновацій
Макро-економічні умови	Централізоване управління сукупним попитом	Управління сукупним попитом, що засновано на правилах	Плаваючий обмінний курс (керований), незалежна грошово-кредитна політика	Бюджетна політика підпорядкована підтримці обмінного курсу
Промислова політика	Обмежена	Важлива	Важлива, сфокусована на залучення ТНК	Дуже обмежена

Джерело: розроблено автором на основі [7; 8; 9]

принципів. Незважаючи на думку деяких авторів про те, що недоцільно застосовувати підхід VoC для країн Центральної та Східної Європи, нові пострадянські ринкові економіки теж є предметом такого типу дослідження.

Якщо говорити про країни Балтії, то вчені, які застосовували VoC-підхід, прийшли до висновку, що досліджувані країни (а особливо Естонія) належать до ліберального типу ринкової економіки чи наближаються до нього [6, с. 18-36].

Проте, на відміну від вищесказаного, основними елементами Балтійської моделі виступають:

- порівняльні переваги у сфері послуг та товари, виробництво яких не потребує значних ресурсів та кваліфікованої робочої сили;
- висока частка малого та середнього бізнесу;
- нерозвинені фінансові ринки, а особливо фондовий ринок;
- низький рівень інновацій та інвестицій у НДДКР (у порівнянні з розвиненими країнами);
- система освіти орієнтована на загальні навички;
- низька частка державних витрат на підвищення добробуту населення;
- гнучкий ринок праці [10].

Тому Балтійську модель можна назвати «гнучкою».

У таблиці 1 здійснено спробу представити особливості гнучкої моделі ринкової економіки, яка характерна для країн Балтії. Особливість соціально-економічного розвитку досліджуваних країн робить їх більш вразливими відповідно до ринкових умов у порівнянні з ліберальним типом. З одного боку, низький рівень диференціації продукції, а також відсутність захисту в умовах промислової політики означають, що Балтійські підприємства стикаються з нестабільним і непередбачуваним економічним середовищем. З іншого боку, той факт, що країни Балтії мають нерозвинені фінансові ринки і концентрацію власності, означає, що власники підприємств потенційно менш схильні до злиття і поглинання.

Унікальні особливості фінансової системи досліджуваних країн також дозволили реалізувати внутрішньою девальвацію і підтримку курсу: по-перше, іноземні власники, які переважають у банківському секторі, були зацікавлені у збереженні курсу, а по-друге, не відбулося виходу іноземних банків з балтійських країн, як передбачалося на початку кризи. Крім того, низький розвиток фінансових ринків у країнах Балтії також спрацював на користь: фінансові ринки були «порожніми», що виключило спекуляції проти балтійських валют.

Саме досвід країн Балтії варто застосувати для досягнення фінансово-економічної стійкості України за зовнішніх потрясінь. Використовуючи таблицю 1, можна визначити, що тип ринкової економіки України – ліберальний. Тобто є дуже багато спільних рис з «гнучким».

Акцент на функціональній логіці Балтійських умов допомагає нам зрозуміти гнучкість цих країн: підприємства змогли скоротити витрати і заробітну плату, а також переорієнтувати свою продукцію на нові ринки (звідси швидке відновлення експорту, який сприяв відновленню економіки у 2010 році у контексті слабкого внутрішнього попиту); відсутність потужних профспілок забезпечила порівняно легке коригування у бік зниження номінальної заробітної плати в приватному і державному секторах; низька допомога по безробіттю означала, що державні бюджети були при інших рівних умовах менш обтяжливими (табл. 1).

Висновок. У роботі була наведена класифікація моделей фінансово-економічного розвитку держав з позиції забезпечення їхньої стійкості за зовнішніх потрясінь. Використання таких моделей дозволило провести ґрунтовний аналіз розвитку держав Балтії та України, оскільки в докризовий та кризовий періоди вони демонстрували однакові темпи зміни реального ВВП. Проте в післякризовий період розвиток країн Балтії та України абсолютно не був схожий. Україна не застосовувала ефективних алгоритмів виходу з фінансово-економічної кризи, тоді як країни Балтії йшли вперед, не звертаючи увагу на невтішні прогнози провідних економістів.

Так, держави Балтії змогли забезпечити деякі позитивні аспекти, всупереч очікуванням більшості аналітиків: незважаючи на потужний макроекономічний дисбаланс, ці країни відмовилися девальвувати свої валюти і змогли провести, так звану, внутрішню девальвацію, яка була спрямована на відновлення конкурентоспроможності через заходи жорсткої економії та номінального скорочення заробітної плати. Зроблено висновок, що економіки країни Балтії, у контексті нових (і старих) держав-членів ЄС, належать до «ліберального» типу, хоча їм не вистачає деяких важливих характеристик «західних ліберальних країн з ринковою економікою». Крім того, держави Балтії випереджають всіх нових членів ЄС за показником зайнятості в малому та середньому бізнесі у нефінансовій сфері. Більше того, за зазначеним показником досліджувані держави випереджають найвищі показники в ЄС у цілому.

Тому досить актуальним є продовження дослідження даної теми. Можливе створення стратегії досягнення фінансово-економічної стійкості України за зовнішньої нестабільності, беручи за основу досвід країн Балтії, оскільки ми бачимо, що фінансово-економічна криза в Україні не закінчилася у 2010 році, а продовжилася, і нині, внаслідок політичних і військових конфліктів, тільки продовжується. Країни Балтії і Україна – колишні країни Радянського Союзу, що показує, як сильно вони були близькі історично та економічно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мусихин Г.И. Модели современного капитализма в новой политэкономии: между наукой и идеологией // Полис. Политические исследования. – 2009. – № 3. – С. 84-97.

2. Городецький А.Є. Антикризове регулювання та моделі посткризового розвитку Росії / А.Є. Городецький // Науковий журнал Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 67-79.
3. Пеникас Г.И. Модели «копула»в приложении к задачам финансов // Журнал Новой Экономической Ассоциации. – 2010. – № 7. – С. 24-46.
4. Григорків В.С., Якутова О.Ю. Економетрика: ЛП. Ч. 1 : навч. посібник. – Чернівці : Рута, 2006. – 124 с.
5. European Commission Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ&p_p_lifecycle=0&p_p_state=pop_up&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1&_NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ_nodeInfoService=true&nodeId=244131.
6. Гасанов С.С. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / Гасанов С.С., Кудряшов В.П., Балакін Р.Л. // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 18-36.
7. Дайчман С. Взаємозалежний рух на ринках ЦСЄ та розвинених країн Європи: вейвлет-аналіз / С. Дайчман, М. Фестіч, А. Кавклер // Науковий журнал «Актуальні проблеми економіки». – 2012. – № 3(129). – С. 375-384.
8. Егор Рошенбург. Министры не спасут Латвию от кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kompromat.lv/item.php?docid=readn&id=4475.
9. Ипотечный кризис США затронул Deutsche Bank и JPMorga [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://realty.lenta.ru/news/2007/08/07/crisis/.
10. Європейська шкала інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.proinno-europe.eu/.

УДК 504.03: 330.342

Половян О.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Донецького національного університету

Половян Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Донецького національного університету

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

GREENING OF DEVELOPMENT INDUSTRIAL REGION

АНОТАЦІЯ

У роботі проаналізовано економіко-екологічний стан України та регіонів відповідно до рівня їх техногенного навантаження. Запропоновано напрями регіональної промислової політики щодо її забезпечення. За допомогою кластерного аналізу проведено угрупування областей України за рівнем економіко-екологічного стану, в результаті чого отримано шість груп. Розроблено індикатори екологізації виробництва регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, екологізація виробництва, кластерний аналіз, рейтингова оцінка, екологічниі екстерналії, інтерналізація екстерналій.

АННОТАЦИЯ

В работе проанализировано экономико-экологическое состояние Украины и регионов в соответствии с уровнем их техногенной нагрузки. Предложены направления региональной промышленной политики по ее обеспечению. С помощью кластерного анализа проведена группировка областей Украины по уровню экономико-экологического состояния, в результате чего получено шесть групп. Разработаны индикаторы экологизации производства региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологизация производства, кластерный анализ, рейтинговая оценка, экологические экстерналии, интернализация экстерналий.

ANNOTATION

This paper analyzes the economic and ecological condition of Ukraine and regions according to their level of anthropogenic impact. Directions of direction of regional industrial policy to secure it. Using cluster analysis, the grouping of regions of Ukraine in terms of economic and environmental conditions resulting in a six groups. Indicators greening production of the region developed.

Keywords: sustainable development, greening of production, cluster analysis, rating, environmental externalities, internalisation of externalities.

Постановка проблеми. Економічний розвиток породжує екологічні проблеми техногенного характеру: виснаження озонового шару Землі, глобальна зміна клімату внаслідок «парникового ефекту», забруднення атмосферного повітря та водоймищ. За розрахунками фахівців, забруднення навколишнього природного середовища завдає значної економічної шкоди національним економікам майже всіх країн світу. За приблизними розрахунками, щорічні збитки від деградації природи оцінюються в розвинених країнах в 0,4-2% ВНП, у країнах Східної Європи – 3-5% ВНП, у країнах СНД – 6-15% ВНП, зокрема в Україні – 10-15% ВНП.

Глобальна екологічна криза, що супроводжує сучасний економічний розвиток, зумовила виникнення гострих економіко-екологічних проблем у діяльності вітчизняних промислових підприємств. Виробнича сфера є найбільш вагомим фактором техногенного впливу на навколишнє природне середовище. Тому проблема взаємозв'язку економічного розвитку та екологічної безпеки привертає до себе підвищену увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку розглядалися в роботах таких українських дослідників, як І. Александров [3], Н. Андрєєва [2], Б. Буркинський [4], О. Векліч [5], О. Половян [3], В. Степанов [4], С. Харічков [2; 4] та ін. Проте питання ефективності практичного впровадження деяких економічних важелів інтерналізації негативних екологічних екстерналій та їх відповідність функції мотивування до зниження техногенного навантаження на природне середовище залишається невирішеним.

Мета статті – проаналізувати економіко-екологічний стан України та регіонів відповідно до рівня техногенного навантаження, запропонувати напрями регіональної промислової політики щодо її забезпечення, розробити індикатори екологізації виробництва регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження впливу антропотехногенного навантаження на довкілля в Україні свідчить про її складне екологічне становище. Слід відзначити, що на регіональному рівні показники техногенного навантаження на атмосферне повітря нерівномірні. Зокрема, у Донецькій області обсяги викидів у розрахунку на 1 км перевищують середньоукраїнський рівень у 7,6 рази, а на одну особу – у 3,4 рази, Дніпропетровській – відповідно у 4,3 та 3,1 рази, Луганській – у 2,8 та 2,5 рази, Івано-Франківській – у 1,8 та 1,4 рази більше.

Аналіз результатів поточної техногенної ситуації свідчить про те, що навантаження на компоненти навколишнього природного середовища залишається значним. Це зумовлено значною ресурсоємністю національного господарства України із переважанням екологічно брудних, застарілих технологій виробництва. Специфі-

ка структури валового національного продукту свідчить про сировинну орієнтованість галузей промисловості. Довготривала комплексна експлуатація природних ресурсів призвела до втрати здатності екосистем до самовідновлення, що супроводжується погіршенням якості та виснаженням корисних властивостей основних компонентів біосфери, посиленням негативного впливу на здоров'я населення, погіршенням умов праці та загальної якості життя.

За допомогою кластерного аналізу проведено угрупування областей України за рівнем економіко-екологічного стану, в результаті чого отримано такі групи: 1 – АР Крим, Миколаївська область; 2 – Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області; 3 – Дніпропетровська, Донецька області; 4 – Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Полтавська області; 5 – Запорізька область; 6 – Луганська, Одеська, Харківська області.

На рисунку 1 представлено середні значення груп, які побудовані по стандартизованим значенням.

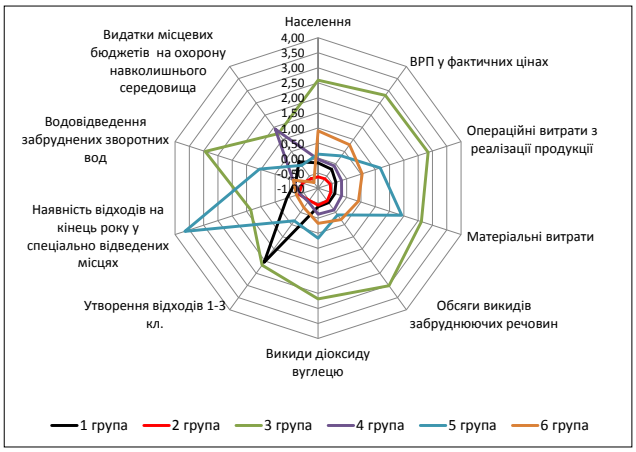


Рис. 1. Середні значення отриманих груп
Складено за [1]

Як видно з цього рисунку, отримані групи значно відрізняються за обраними показниками. Елементи першої групи демонструють незначні значення за усіма показниками, окрім утворення відходів. Великі значення показників демонструють представники третьої групи, до яких належать промислові регіони – Донецька та Дніпропетровська області, на відміну від представників другої групи. До другої групи відносяться області з традиційно сприятливою екологічною ситуацію, але і з менш потужною важкою промисловістю. До окремої групи відноситься Запорізька область, що обумовлено специфікою обраних показників. Значна частка промислового сектору економіки, наявність атомної енергетики призвели до значної кількості відходів на території області та матеріальних витрат.

Екологізація виробництва. Найважливішим етапом переходу України до сталого розвитку є екологізація виробництва – розширене відтворення природних ресурсів шляхом вдосконалення технології, організації матеріального виробництва, підвищення ефективності праці в екологічній сфері. Управління екологізацією виробництва передбачає дотримання певних принципів:

1) комплексність і безпека: програми екологізації виробництва повинні охоплювати всі етапи виробничого циклу продукції та враховувати весь комплекс можливих екологічних загроз, ризиків та їх економічних, соціальних і екологічних наслідків;

2) наукова обґрунтованість: прийняття стратегічних рішень повинно спиратися на науково-практичні розробки у сфері сталого розвитку;

3) превентивність: недопущення і запобігання нанесення шкоди, що передбачає економічно ефективне запобігання негативному впливу на навколишнє середовище;

4) інноваційність: пріоритетність інноваційних технологій і устаткування, орієнтованих на створення екологічно чистої продукції перед технологіями «кінця труби»;

5) безвідхідність: комплексне використання природних ресурсів при максимальному наближенні до безвідходного виробництва економічних благ; організація промислових циклів за аналогією з функціонуванням природних екосистем на принципах безвідходності, кооперації та рециркуляції;

6) збалансованість економічних, соціальних і екологічних потреб: утримання обсягу використання природних ресурсів і надходження забруднюючих речовин у межах регенеративної й асиміляційної здатності екосистем;

7) співпраця на взаємовигідних умовах: всіх суспільних груп регіону, в тому числі приватного підприємництва, місцевих органів влади, неурядових суспільних організацій та ін.; на державному і міжнародному рівнях у сфері запобігання трансграничному забрудненню компонентів навколишнього середовища, з урахуванням диференціації внеску сторін у забруднення, а також розподіл їх обов'язків;

8) вмотивованість: створення діючих мотивів для суб'єктів господарювання ставити та досягати стратегічних цілей екологізації виробництва;

9) інтерналізація екстерналій: компенсація шкоди, що завдається компонентам навколишнього природного середовища і здоров'ю населення особами, діяльність яких зумовила негативний вплив на навколишнє середовище.

Основні напрями регіональної промислової політики щодо забезпечення екологізації виробництва. Регіональна промислова політики в контексті забезпечення екологізації виробництва орієнтована на формування сучасних наукоємних галузей промисловості, які забезпечують стійкий економічний розвиток, вико-

ристовують новітні технології комплексної та безвідходної переробки ресурсів, відповідають вимогам соціальної та екологічної безпеки та перспективним напрямам соціально-економічного розвитку країни.

Пріоритетні напрями забезпечення екологізації виробництва спрямовані на реформування регіональної промислової політики та передбачають:

- активізацію інноваційно-інвестиційної моделі модернізації промисловості, імпортозаміщення, технологічного оновлення основних виробничих фондів та забезпечення енергоефективності виробництва;
- побудову структури промисловості, яка відповідатиме сучасним світовим вимогам і вітчизняним пріоритетам соціально-економічного розвитку країни – високотехнологічності, наукомісткості та конкурентоспроможності;
- запровадження спеціальних режимів сприяння розвитку виробництва та експорту вітчизняної промислової продукції за новітніми технологіями з глибокою переробкою природних ресурсів, високою доданою вартістю та випуском продукту кінцевого споживання;
- посилення бюджетної дисципліни, оптимізація бюджетних витрат та підвищення ефективності бюджетного планування при фінансуванні програм розвитку промисловості з урахуванням критеріїв екологічної безпеки;
- реалізацію структурних реформ, спрямованих на переорієнтування виробництва від сировинних до закінчених технологічних циклів;
- посилення відповідальності за нераціональне використання всіх видів ресурсів;
- розповсюдження технологій утилізації відходів промислової діяльності;
- формування нової суспільної та особистої психології роботодавців та працівників, орієнтованої на додержання вимог сталого розвитку;
- реалізацію комплексу фінансово-економічних заходів, які стимулюють перехід промислових підприємств на принципи сталого розвитку;
- створення індустріально-симбіозних парків, де відходи одного підприємства є сировиною іншого підприємства;
- реалізацію стратегії кластероорієнтованої промислової політики з метою підвищення конкурентоспроможності та продуктивності учасників кластера за рахунок впровадження інновацій і ефекту синергії.

Створення кластерів. Ефективним економічним інструментом екологізації та забезпечення сталого розвитку промислового регіону є створення промислових груп (кластерів) (рис. 2). Під промисловою групою, або кластером, слід розуміти групу взаємозв'язаних підприємств та пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері, що географічно розташовані на сусідніх територіях та характеризуються спільністю діяльності і взаємно доповнюють один одного.

Промислові групи впливають на конкурентну перевагу такими способами:

1) підвищенням продуктивності галузей і окремих підприємств, що входять до їх складу;

2) шляхом підвищення здатності до інновацій, що впливає на продуктивність функціонування;

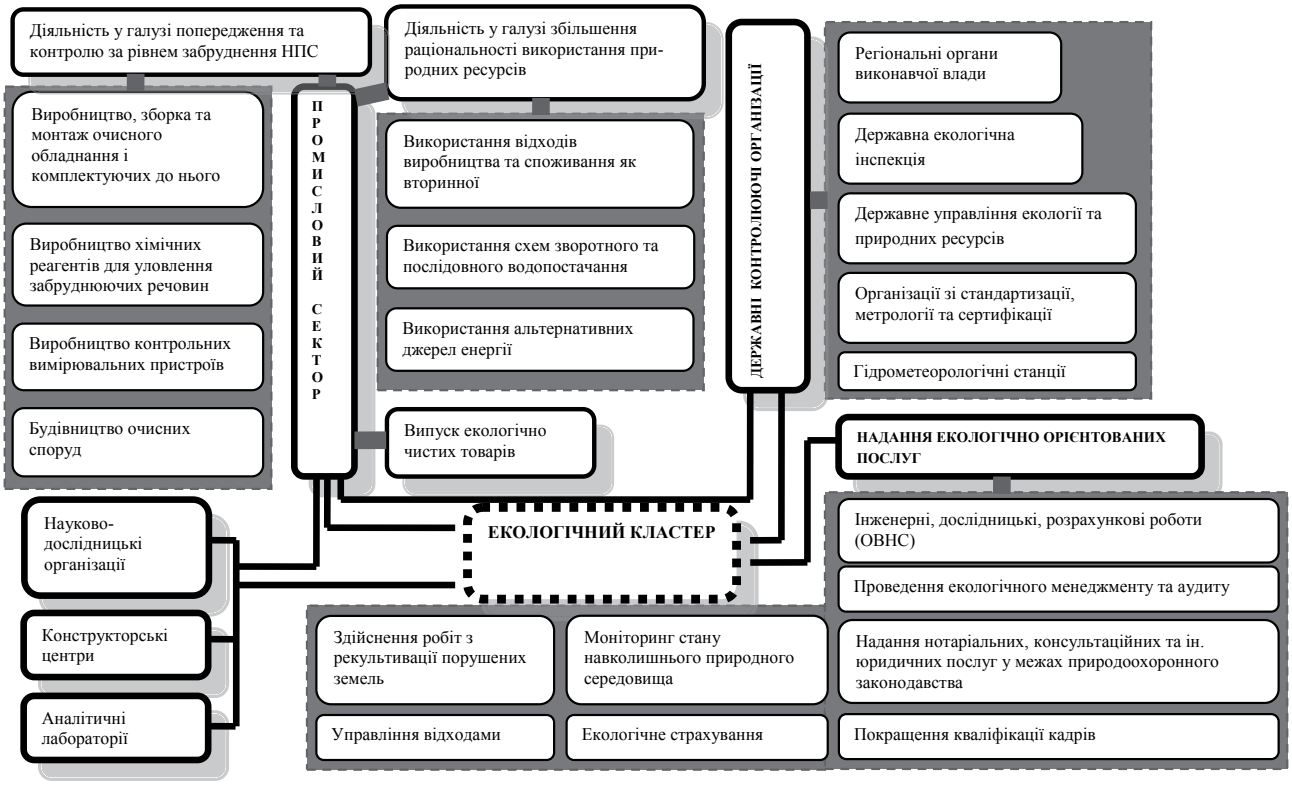


Рис. 2. Узагальнена структура регіонального кластера екологічної економіки [3]

3) стимулюванням нової бізнес-освіти, що підтримує інновації та розширює межі кластера.

Переваги існування промислових груп:

1. Доступ до спеціалізованих чинників виробництва та робочої сили:

- отримання чинників виробництва від учасників кластеру знижує вартість операцій у порівнянні з використанням віддалених джерел, підвищує доступність місцевих ресурсів, тобто зникає необхідність створювати значні матеріально-виробничі запаси, що скорочує витрати на імпорт. Безперервна взаємодія між одними і тими ж учасниками на умовах угод підвищує прозорість, посилює комунікації, знижує витрати на адаптацію. Відбувається прискорений розвиток допоміжного або підтримуючого обслуговування;

- залучення сторонніх фахівців сприяє підтримці більш відповідального відношення до роботи, одночасно дозволяючи уникнути витрат на утримання рівноцінного штату власних співробітників даного профілю (починаючи від комплектуючих до підвищення кваліфікації персоналу). Отримання чинників виробництва і послуг від розташованих поблизу постачальників дає можливість встановлювати квазівертикальну інтеграцію при збереженні сильних стимулів до відповідальної роботи;

- надання схожих, хоча і не ідентичних, переваг у постачанні працедавців спеціалізованою, висококваліфікованою робочою силою сприяє зниженню витрат на пошук і ведення переговорів з найму працівників, підвищує ступінь зайнятості робочих місць відповідними фахівцями.

2. Доступ до інформації: усередині промислової групи нагромаджуються поширені відомості щодо маркетингу, технологій та інших спеціалізованих видів інформації. Доступ до інформації може бути краще організований та, відповідно, є менш витратним. Близькість один до одного, зв'язки у сфері поставок і технологій, а також наявність постійних особистих контактів та суспільних зв'язків полегшують обмін досвідом і рух потоків інформації усередині кластерів.

3. Взаємодоповнюваність: наявність промислової групи сприяє підвищенню продуктивності, забезпечуючи розвиток взаємодоповнюваності між видами діяльності учасників кластеру. Найбільш очевидною є взаємодоповнюваність між продуктами, спрямована на створення споживчого попиту як у сфері надання послуг, так і в конструюванні виробів, матеріальному забезпеченні тощо.

4. Доступ до організацій і суспільних благ: наявність розгалуженої інфраструктури та легкий доступ до відповідних фахових установ з питань стандартизації, аудиту, ліцензування та ін.

5. Стимули та вимірювання продуктивності: більшість учасників кластера не конкурує безпосередньо між собою, обслуговуючи різні сегменти єдиної галузі, що дозволяє досягти більш ефективного маркетингу та повнішого задоволення потреб споживачів.

На відміну від галузевого або вузькосекторального підходу, який часто зводиться до лобіювання інтересів у питаннях виділення субсидій або полегшення податкового навантаження на підприємства, кластер забезпечує можливість ведення конструктивного й ефективного діалогу між спорідненими підприємствами та їх постачальниками, з урядом, а також з іншими залученими інститутами. Державні та приватні інвестиції, спрямовані на поліпшення умов функціонування кластера, мають позитивний ефект відразу для багатьох підприємств замість одностороннього перерозподілу вигод в одну конкретну галузь, що деформує ринок.

Отже, реалізація стратегії кластероорієнтованої промислової політики у контексті екологізації виробництва регіону дозволить досягти таких цілей:

- підвищити рівень економічної, соціальної, екологічної безпеки;

- підвищити конкурентоспроможність і продуктивність учасників кластера за рахунок впровадження інновацій;

- забезпечити високу якість послуг, що надаються, за рахунок ефекту синергії і уніфікації підходів в логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях тощо;

- підвищити рівень зайнятості економічно активного населення;

- сприяти ефективному виходу на зарубіжні ринки і закріпленню на них.

Реалізація кластероорієнтованої стратегії розвитку промисловості регіону в контексті екологізації виробництва потребує:

- розробки нормативно-правових засад розвитку промисловості на основі кластеризації з урахуванням вимог сталого розвитку;

- запровадження механізмів стимулювання випуску наукоємної продукції та створення висококваліфікованих робочих місць на підприємствах промислового кластеру;

- державної підтримки у сфері залучення інвестицій до підприємств промислових кластерів, які функціонують на принципах сталого розвитку, стимулювання експорту продукції підприємствами промислових кластерів з високою доданою вартістю, активного та системного захисту вітчизняних підприємств промислових кластерів на зарубіжних ринках.

Індикатори екологізації виробництва регіону.

Економічні індикатори:

- валовий регіональний продукт на одну особу;

- матеріалоємність;

- частка валового регіонального продукту, яка спрямовується на наукові і науково-технічні роботи у регіоні;

- кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи у регіоні;

- обсяг інноваційних технологій і новітньої продукції у регіоні.

Екологічні індикатори:

1) техногенне навантаження на атмосферне повітря:

- обсяг викидів забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел у розрахунку на 1 км території регіону;
- обсяг викидів забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел у розрахунку на одного мешканця регіону;
- емісія парникових газів на одного мешканця регіону;
- сальдо забруднення атмосферного повітря у регіоні (різниця між фактичними викидами та очищеними);

2) техногенне навантаження на земельні ресурси:

- питома вага земель, що належать до об'єктів природно-заповідного фонду, у загальній площі території регіону;
- питома вага техногенно-перетворених земель у загальній площі території регіону;
- питома вага рекультивованих земель у загальній площі техногенно-перетворених земель регіону;

3) техногенне навантаження на водні об'єкти:

- співвідношення попиту на водні ресурси та водозабезпеченості регіону;
- обсяг забраної води з природних джерел у розрахунку на одного мешканця регіону;
- питома вага втраченої води у загальному обсязі водоспоживання у регіоні;
- обсяг скинутих забруднюючих речовин у водні об'єкти регіону;
- сальдо забруднення води у регіоні (різниця між загальним водовідведенням та скиданням нормативно очищених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти);

4) радіаційна та екологічна небезпека:

- радіаційна забрудненість території регіону;
- кількість екологічно небезпечних об'єктів на території регіону;

5) утворення і використання відходів:

- питома вага відходів, використаних як вторинна сировина, у загальному обсязі утворених відходів на території регіону;
- утворення відходів I-III класів небезпеки у розрахунку на 1 км території регіону;
- утворення твердих побутових відходів у розрахунку на 1 км території регіону;
- частка території регіону, яку відведено під місця складування відходів;
- площа території регіону, зайнята несанкціонованими звалищами відходів;
- сальдо забруднення відходами території регіону (різниця між наявністю відходів у сховищах організованого складування та на території підприємств і кількістю знищених відходів);

6) екологічний розвиток:

- співвідношення отриманого екологічного ефекту та економічних витрат від реалізації природоохоронних програм регіону;
- відношення кількості сертифікованих підприємств за стандартом ISO 14 000 до загальної кількості підприємств регіону;
- частка основних фондів природоохоронного призначення у загальній вартості основних фондів промисловості регіону;
- питома вага екологічно спрямованої інноваційної продукції у загальному обсязі інновацій регіону;
- питома вага підприємств, що використовують альтернативні джерела енергії (палива) в загальній кількості підприємств регіону;
- питома вага інвестицій у заходи щодо раціонального використання та охорони природних ресурсів у регіоні, у % до загальної суми капіталовкладень;
- кількість законодавчих ініціатив у природоохоронній галузі регіону.

Висновки. Результати аналізу економіко-екологічного стану України та регіонів відповідно до рівня техногенного навантаження на атмосферне повітря, водні та земельні ресурси, а також ефективності фінансування природоохоронної діяльності свідчать про збереження тенденцій виснаження природного капіталу та погіршення якості навколишнього середовища, що негативно впливає на демографічну ситуацію та стабільність економічного розвитку. Це найбільш гостро відзначається для індустріальних регіонів країни (Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Кіровоградської та Запорізької областей), на території яких зосереджена найбільша кількість промислових об'єктів екологічно брудних секторів економіки.

Для впровадження практичних дій щодо зміни парадигми суспільного розвитку від технократичного до екологічно-орієнтованого підходу до природокористування є необхідним здійснення переходу на засади сталого розвитку, основним етапом якого є екологізація виробництва.

Запропоновано напрями екологізації виробництва регіону, напрями регіональної промислової політики щодо її забезпечення. Розроблено індикатори екологізації виробництва регіону.

Практичне впровадження рекомендацій щодо впровадження екологізації виробництва регіонів сприятиме активізації процесів зміни якісних характеристик соціально-економічних систем в умовах екологічних обмежень для забезпечення можливості задоволення потреб майбутніх поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2010 році» [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України // Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. (Станом на 30 вересня 2011 р.).
2. Харічков С.К. Екологічно чисте виробництво: інституційні

передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С.К. Харічков, Н.М. Андрєєва // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 25-29.
3. Стратегія сталого розвитку регіону : моногр. / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова ; за заг. ред. д.е.н. І.О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с.
4. Буркинський Б.В. Еколого-економічні орієнтири стратегії сталого розвитку України / Б.В. Буркинський, В.М. Степанов, С.К. Харічков // Проблеми сталого розвитку України. – К. : БМТ, 1998. – С. 81-92.
5. Веклич О. Підвищення стимулюючої ролі екологічного оподаткування в Україні / О. Веклич // Економіка України. – 2001. – № 12. – С. 29-37.

УДК 336:005.934:63

Пристемський О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету

КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

CONCEPT FORMATION OF FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концепції формування фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Визначено загальні та специфічні принципи, на яких ґрунтується ефективна робота механізму фінансової безпеки. Визначено основні концепції фінансової безпеки сільського господарства та розглянуті їх сутнісні характеристики.

Ключові слова: фінансова безпека, сільське господарство, концепція, сталий розвиток, принципи, економічне зростання, продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концепции формирования финансовой безопасности сельского хозяйства. Определены общие и специфические принципы, на которых базируется эффективная работа механизма финансовой безопасности. Определены основные концепции финансовой безопасности сельского хозяйства и рассмотрены их сущностные характеристики.

Ключевые слова: финансовая безопасность, сельское хозяйство, концепция, устойчивое развитие, принципы, экономический рост, продукция.

SUMMARY

The article deals with the concept of development of financial security agricultural development. The general and specific principles that underlie effective operation of the mechanism of financial security. The basic concepts of financial security for Agriculture and reviewed their essential characteristics.

Keywords: financial security, agriculture, concept, sustainable development, principles, economic growth products.

Постановка проблеми. Фінансова безпека розвитку сільського господарства формується на онові кореляційного узгодження аграрної та фінансової політики країни, які забезпечують ефективну роботу її механізму, що ґрунтується на таких загальних та специфічних принципах: до перших включають пріоритет прав і свобод людини та громадянина; пріоритет забезпечення національних інтересів; законність, єдність тощо; до других – подолання фінансових суперечностей і збалансування індивідуальних та загальнодержавних інтересів, забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів і капіталу та державного контролю за їх використанням, забезпечення макро- та мікрофінансової стабільності [1]. Натомість І.В. Демченко обмежується такими загальними принципами фінансової безпеки, що притаманні і фінансовій безпеці розвитку сільського господарства, як принцип єдності, автономності, самостійності, гнучкості, нейтралізації, комплексності, системності, інформативності, економічності [2]. Зважаючи на неоднорідність регіональної політики, варто зауважити, що основою фінансової безпеки сільськогосподарських господарств мають стати основоположні концепції.

Метою дослідження є визначення сутнісних характеристик концепцій формування фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми методичних підходів щодо формування системи фінансової безпеки розвитку сільського господарства присвячено праці багатьох науковців – В.В. Акименка, О.М. Ляшенка, І.В. Демченко, Г.В. Козаченка, О.І. Барановського, М.М. Єрмошенко, К.С. Горячової, Г.М. Полевик, Пономарьова В.П. та інших.

Результати дослідження. Фінансову безпеку сільського господарства необхідно розглядати як відкриту економічну систему. Тому основа її формування та функціонування ґрунтується на таких основоположних концепціях, про актуальність яких стверджує О.М. Ляшенко як концепції сталого розвитку, концепції управління вартістю, концепція соціальної відповідальності бізнесу, концепція Кайдзен, концепція усунення обмежень, концепції стратегічного управління, концепція SAST, концепції управління знаннями, концепція компетенцій та інші (рис. 1). Коротко розглянемо їх сутнісні характеристики.

Відповідно до концепції сталого розвитку фінансової безпеки сільського господарства (Sustainable Development Conception) сталий розвиток досліджують як певний процес, що підлягає керуванню, який базується перш за все на системному підході та сучасних інформаційних технологіях. Саме вони сприяють швидкому моделюванні різних векторів розвитку галузі, а також передбачають високу точність прогнозування їх результатів, можливість обрати максимально раціональний варіант. Концепцію може бути використано як імперативну настанову в управлінні фінансовою безпекою підприємств сільського господарства, зорієнтованих на їх розвиток [3].

Концепції управління вартістю (Value-Based Management) зорієнтовані на якісне удосконалення оперативних та стратегічних рішень на всіх рівнях діяльності господарюючих суб'єктів сільського господарства завдяки концентрації на ключових факторах вартості. Відносно

Рис. 1. Основоположні концепції формування фінансової безпеки розвитку сільського господарства

Адаптовано автором за даними [4]

можливих цільових функцій в межах концепції VBM обирається можлива максимізація вартості компанії направлена на забезпечення фінансової безпеки сільського господарства. В основі концепції покладено розуміння того, що для власників підприємств галузі ключовим завданням є нарощення обсягів їх добробуту шляхом зростання їх ринкової вартості, яким вони володіють. Використання цих концепцій може слугувати підґрунтям для прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень щодо створення ресурсного забезпечення, адекватного управління суб'єктами фінансової безпеки сільського господарства.

Концепція SAST (Strategic assumption surfacing and testing – перевірка і корегування стратегічних передбачень) має декілька версій, які, між іншим, мають багато збігів. SAST ще називають «м'якою» методологією, яка фокусує увагу менеджерів на взаєминах між людьми, залученими до проблемної ситуації, а не на передбачуваних характеристиках системи, які створюють лише контекст ситуації. Якщо моделі жорстких підходів є кресленням для розробки майбутнього стану системи, концептуальні моделі м'якого типу є основою для дискусій щодо впровадженню змін. Жорсткі методології ведуть до розробки систем, тоді як м'які – до узгоджених змін [5]. Концепція є підґрунтям управління фінансовою безпекою розвитку сільського господарства на засадах «м'яких змін» та настановою такого управління, зорієнтованого на досягнення стратегічних цілей господарюючих суб'єктів.

Концепція усунення обмежень (Theory of constraints – TOC), що також має назву теорії обмежень, є популярною концепцією менеджменту, розробленою у 80-ті рр. доктором Еліяху Голдратом (Eliyahu M. Goldratt). Теорія пропонує концентрувати організаційні ресурси на усуненні обмежень (конфліктів), які заважають підприємству повністю реалізувати його потенціал. Метод міркувань Голдратта складає основу теорії обмежень і дозволяє успішно вирішувати безліч суперечностей: між строками та якістю, вартістю і витратами, необхідною продуктивністю і наявними ресурсами. Систематичне й організоване використання цієї концепції може слугувати підґрунтям для тріади цілей управління суб'єктами фінансової безпеки сільського господарства й досягнення найкращих результатів за допомогою доступних ресурсів.

Концепція компетенцій (Conception of Competence-based) полягає у формуванні та розвитку ключових (базових, основних) і предметних компетенцій особистості, внаслідок чого формується загальна компетентність фахівця, що є сукупністю ключових компетенцій, так званих «домінант успішності», інтегрованою характеристикою фахівця. Така характеристика має містити знання, уміння, ставлення, досвід діяльності й поведінкові моделі особистості. Концепцію може бути використано у процесі досягнення узгодження інтересів стейкхолдерів сільськогосподарських підприємств [6].

Концепція Кайдзен (Kaizen Conception) базується на філософії безперервного удосконалення і передбачає формування особливої управлінської культури, спрямованої на постійне удосконалення та стимулювання співробітників постійно пропонувати поліпшення і упроваджувати їх в режимі щоденної роботи. Ідеї цієї концепції лежать в основі багатьох сучасних концепцій менеджменту, таких як бережливе виробництво (Lean Production), загальний контроль якості (Total Quality Control) та ін. Концепцію може бути використано у процесі досягнення будь-яких цілей управління суб'єктами фінансової безпеки сільського господарства як фон безперервного удосконалення, що є наслідком формування особливої управлінської культури [7].

Концепція соціальної відповідальності бізнесу (Conception of social responsibility business) задає економічні та фінансові імперативи соціалізації бізнесу. Їх поява обумовлена підвищенням значення нематеріальних факторів фінансового зростання, пов'язаних з розвитком людського потенціалу. Однією з причин необхідності інституціоналізації цієї концепції є глобалізація, яка безпосередньо пов'язана із концепцією сталого розвитку. Вона є певним базисом управління фінансовою безпекою підприємства на засадах соціальної відповідальності та бути настановою, зорієнтованою на розвиток сільського господарства .

Концепції стратегічного управління (Strategic Management Conceptions) стосуються безперервних процесів оцінки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, направлених на створення і утриман-

ня конкурентних переваг, здатних забезпечити прибутковість у довгостроковій перспективі для забезпечення фінансової безпеки сільського господарства. Втім, такі концепції, будучи зорієнтованими на «потреби завтрашнього дня», торкаються й питань розробки докладного тактичного плану, направленого на поетапне здійснення обраної стратегії. Концепція є підґрунтям управління фінансовою безпекою на засадах «твердих змін» та настановою такого управління, зорієнтованого на досягнення стратегічних цілей підприємства. Слід зазначити, що світова практика підприємництва виявила, що організації, які досягли значних результатів у конкурентній боротьбі, завдячують цьому впровадженню концепції стратегічного управління.

Концепції управління знаннями (MBL, Learning Organization – LO, Knowledge Management, The Knowledge Society). Загальна сутність концепцій описується і обґрунтовується за допомогою різних теоретичних побудов. Найбільш відомою з них є теорія так званої організації, що навчається. Крім того, паралельно розвиваються теорії класу Knowledge Management – менеджменту знань або менеджмент за допомогою знань, The Knowledge Society – «Суспільство-Знання» та ін. Усі зазначені теоретичні побудови концепції перебувають у площині управлінської парадигми – MBL – «Менеджмент-Навчання». Концепцію може бути використано в процесі досягнення цілі протистояння загрозам та узгодження інтересів в управлінні фінансовою безпекою підприємства шляхом використання філософії організації, що навчається [8].

Концепція життєздатної системи (Viable System Model, VSM) розглядає підприємство як контрольовану систему, причому «контроль» над системою тут розглядається як похідна самої системи, тобто жоден зовнішній елемент не може бути задіяний у даному процесі. Життєздатність такої системи обумовлена динамікою її внутрішньої структури, що безупинно навчається, адаптується й еволюціонує. Основу VSM становить мінімальний набір функціональних критеріїв, необхідних для ефективного автономного існування підприємства. Здійснення даних функцій виконується за допомогою п'яти систем, що у поєднанні утворюють одну велику систему, всі елементи якої є інтернованими й перебувають у гомеостазі. Застосування елементів цієї концепції в управлінні суб'єктами фінансової безпеки сільського господарства є доречним у процесі досягнення такої мети, як узгодження інтересів внутрішніх стейкхолдерів підприємства, а також створення системи адаптивної організації управління фінансовою безпекою в цілому.

Управління за цілями (Management by Objectives – MBO) припускає проектування та використання моделі життєздатної системи (Viable System Model), автором якої є відомий британський кібернетик Ентоні Стаффорд Бір (Anthony Stafford Beer). Сутність концепції – цілісна система управління, орієнтована на кінцеві результати і заснована на використанні творчого потенціалу трудового колективу, нових методів і технологій управління, Головним постулатом концепції є результати, досягнення яких визнається підґрунтям діяльності та індикатором підвищення маневреності організації. Під цілями (нормативне число яких декларується від 4 до 6) розуміються ті ключові результати, яких організація прагне у своїй діяльності протягом тривалого періоду часу і для досягнення яких менеджменту організації необхідно мати сильну волю. Систематичне й організоване використання цієї концепції може слугувати підґрунтям для прийняття тих чи інших управлінських рішень щодо фокусування на досягненні цілей управління економічної безпеки підприємства й досягненні найкращих результатів за допомогою доступних ресурсів.

Висновки. Отже, для забезпечення стійкості розвитку сільського господарства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке являє собою здатність господарюючого суб'єкта нарощувати обсяги виробництва й реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів і зменшення ступеня впливу зовнішніх факторів на умови й параметри діяльності з дотриманням принципів ефективності діяльності. У свою чергу, стійке економічне зростання також повинно визначатися певним набором чинників і умов, за яких ці чинники сприятимуть досягненню цілей підприємства у напрямі стійкого економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Демченко І.В. Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання / І.В. Демченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/nvfbi/2010/p_43_46.pdf.
3. Акименко В.В. Механізм управління фінансовою самодостатністю регіону. / В.В. Акименко // Економіка. Менеждмент. Підприємництво. – № 25(I). – 2013. – С. 35-42.
4. Ляшенко О.М. Акмеобезпекологія як наукове підґрунтя управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О.М. Ляшенко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2011. – № 23(I) – Режим доступу : http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/655
5. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
6. Полевик Г.М. Фінансова безпека як основа соціально-економічного розвитку регіону / Г.М. Полевик // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Вип. 5. – Т. 1. – 2009.
7. Васильєв А.А. Деякі аспекти економічної безпеки в контексті економічної теорії [Електронний ресурс] / А.А. Васильєв – Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2005/38-25-2.pdf.
8. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [наукова монографія] / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.

УДК 331.57

Раєвнєва О.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Нос І.Є.
аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МОЛОДЬ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЙНЯТОСТІ

THE YOUTH LABOR MARKET IN UKRAINE: ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF EMPLOYMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню проблем працевлаштування молоді – випускників вищих навчальних закладів в умовах політико-економічної кризи. Проаналізовано сучасні тенденції зайнятості молоді та безробіття за видами економічної діяльності, виділено найбільш пріоритетні сфери працевлаштування молоді, розглянуто актуальні проблеми безробіття серед молоді та запропоновані напрями удосконалення молодіжної політики зайнятості.

Ключові слова: працевлаштування, зайнятість, безробіття, молодь, молодіжний ринок праці, молодіжна політика зайнятості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблем трудоустройства молодежи – выпускников высших учебных заведений в условиях политико-экономического кризиса. Проанализированы современные тенденции занятости молодежи и безработицы по видам экономической деятельности, выделены наиболее приоритетные сферы трудоустройства молодежи, рассмотрены актуальные проблемы безработицы среди молодежи и предложены направления совершенствования молодежной политики занятости.

Ключевые слова: трудоустройство, занятость, безработица, молодежь, молодежный рынок труда, молодежная политика занятости.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of employment young people – university graduates in terms of political and economic crisis. Current trends of youth employment and unemployment by economic activity are analyzed; most priority areas of youth employment are allocated, actual problems of youth unemployment are considered and directions for improvement of youth employment policy are proposed.

Keywords: employment, job placement, unemployment, youth, youth labor market, youth employment policy.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансово-економічної кризи, яка негативно відбилася на нестабільній українській економіці, обтяженій гострою політичною кризою, важливе місце у сучасних дослідженнях зайняла проблема неконкурентоспроможності молоді на ринку праці. Соціально-економічна нестабільність у країні призвела до того, що молоді люди, які формують її майбутній потенціал, сьогодні складають найбільш уразливу групу, яка має значні труднощі в процесі переходу від освіти до самостійного трудового життя.

Незважаючи на невисокий рівень безробіття в Україні в порівнянні з загальноєвропейським рівнем, молодь являє особливу категорію, в якій проблема зайнятості має яскраво виражений характер і вимагає перманентного державного моніторингу та розробки політики молодіжної зайнятості як частини загальної політики зайнятості в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем молодіжного безробіття, а саме підготовки фахівців та їх подальшого працевлаштування займаються такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В. Афанасьєв, С. Бандур, Г. Беккер, П. Бурдьє, В. Базілевич, Д. Богиня, А. Казановський, В. Колосовський, Л. Колєшня, А. Коломієць, Е. Лібанова, П. Нікіфоров, В. Онікієнко, М. Семикіна та інші. Багато українських дослідників підкреслюють необхідність забезпечення професійно-кваліфікаційного рівня підготовки молодих фахівців відповідно до вимог сучасного ринку праці та усунення дисбалансу між попитом та пропозицією на молодіжному ринку праці. Вчені акцентують увагу, що вирішення проблем молодіжного безробіття можливе тільки з позиції комплексного та системного підходу й в умовах збалансованої державної соціально-економічної політики.

Метою статті є аналіз сучасних проблем, пов'язаних із працевлаштуванням молодих фахівців, та виявлення основних тенденцій молодіжного безробіття в Україні.

Матеріали і результати дослідження. Протягом останніх років проблема молодіжного безробіття стала вельми актуальною. Так, за даними Державної служби статистики України, питома вага молоді у загальній кількості безробітних щорічно збільшується та станом на 2013 рік становить більше 50% від загального числа зареєстрованих безробітних [1]. На рисунку 1 представлені рівні безробіття населення в Україні за віковими групами.

Візуальний аналіз даних підтверджує, що найвищі рівні безробіття зафіксовані саме серед

безробітних у віці до 35 років. Більш поглибленого дослідження потребує проблема безробіття молоді у віці від 15 до 24 років, бо протягом аналізованого періоду у цій групі зафіксовані найвищі показники молодіжного безробіття. У 2013 році безробіття серед осіб до 25 років у 1,76 рази перевищувало рівень безробіття у віці 25-29 років та у 2,15 разів загальний рівень безробіття.

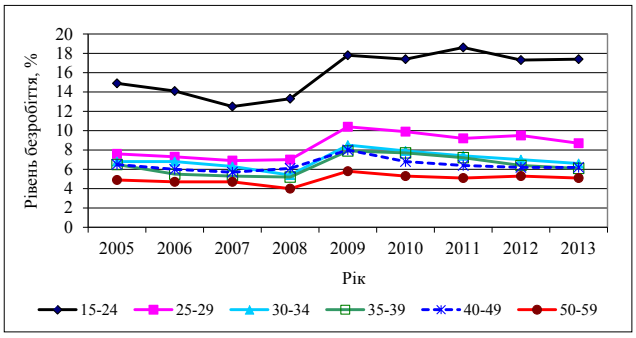


Рис. 1. Рівні безробіття населення за віковими групами (у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи), %

З 2010 року в Україні має місце незначна тенденція до стабілізації рівня молодіжного безробіття у вікових групах 25-29 та 30-34 років, однак це зумовлено не дієвими заходами державної політики зайнятості відносно сприяння працевлаштуванню молоді, а демографічною ситуацією та загальним старінням населення. Так, сьогодні та протягом найближчого десятиліття в Україні чисельність тих, хто вступає до працездатного віку, буде меншою за чисельність осіб, які виходять із нього, що у цілому формує ситуацію, сприятливу для підвищення рівня зайнятості молоді [2].

Як свідчать дані, наведені на рисунку 1, безробіття серед молоді більше ніж серед інших вікових груп, що відображає труднощі, з якими стикаються молоді люди при пошуку роботи. Частка безробітної молоді у загальній кількості безробітного населення за період з 2005 по 2013 роки не знижувалася нижче 52% у 2005 році – і це найнижчий показник за аналізований період. Варто зазначити, що найвищі рівні безробіття притаманні наймолодшій віковій групі населення (рис. 2).

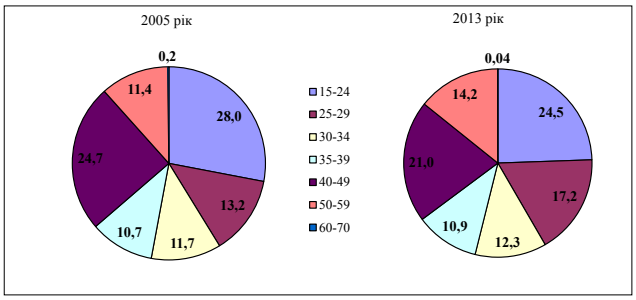


Рис. 2. Частка безробітних за віковими групами у загальній кількості безробітного населення у віці від 15-70 років у 2005 та 2013 роках, %

Так, у 2013 році порівняно з 2005 роком частка безробітної молоді у віковій групі 15-24 років по відношенню до загальної чисельності безробітних досягла 24,5% та 28% відповідно – і це найвищі показники серед усіх вікових груп. За аналізований період спостерігається зростання частки безробітної молоді зросла на 2,1%. Молодь у віці 15-24 років – це студенти й молоді люди, що завершують або завершили професійну підготовку в навчальних закладах. Вони є найбільш уразливою групою, яка вперше виходить на ринок праці, на якому найчастіше стикається з труднощами пошуку гідної роботи згідно з отриманою спеціальністю у вищому навчальному закладі. Молоді випускники ще не мають достатнього професійного і соціального досвіду і в силу цього є менш конкурентоспроможними, порівняно з іншими віковими економічно активними групами населення.

Вікова група 25-29 років займає друге місце за рівнем молодіжного безробіття. Так, частка безробітної молоді у цій віковій групі по відношенню до загальної чисельності безробітних досягла 17,2% у 2013 році – і це також один із найвищих показників, хоча молодь у цьому віці є більш конкурентоспроможною, адже вона вже більшою мірою повинна мати досвід роботи й відповідні професійні компетентності. Порівняно з 2005 роком частка безробітної молоді у цьому віці зросла на 30,3%, це свідчить про послаблення позиції молоді більш зрілого віку та погіршення стану працевлаштування на молодіжному ринку праці.

До початку фінансово-економічної кризи 2007–2008 року показники рівня безробіття серед молодих чоловіків і жінок у віці від 15 до 24 років відрізнялися незначно. У післякризовий період, починаючи з 2009 року, молоді чоловіки мають більш високу ймовірність, ніж жінки, опинитися без роботи (рис. 3) [3].

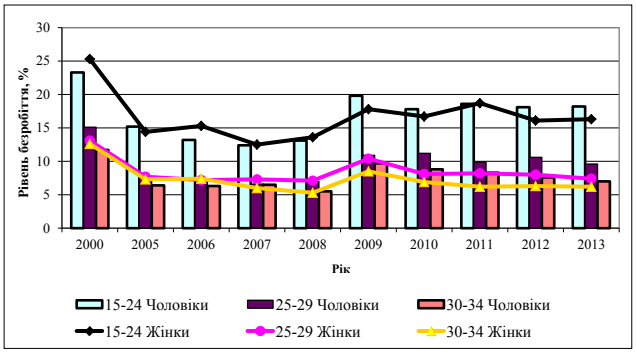


Рис. 3. Рівні безробіття молоді за віковими групами та за статтю (у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи)

Насамперед, це пояснюється тим, що криза найбільш зачепила галузі, де переважно працюють чоловіки, наприклад, будівництво, промисловість, нерухомість та операції з нерухомістю. Також слід відзначити, що рівень оплати

жіночої праці нижче, за чоловіків, тобто їм легше влаштуватися на роботу під час кризи. Крім того, серед жінок більше осіб, зайнятих неповний робочий день, та, за дослідженнями психологів, жінки більш психологічно стійкі у стресових ситуаціях, тому вони краще пристосовуються до кризових змін.

Аналіз за видами економічної діяльності дозволив визначити, що найбільша кількість молоді зайнята у промисловості – 26,1% від загальної кількості штатних працівників у віці 15-35 років, на другому місці знаходиться оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – на цей вид припадає 14,4% молодих працівників, на третьому місці – освіта (12,5%), на четвертому – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (10,1%), на п'ятому – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (7,6%) (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Облікова кількість штатних працівників за видами економічної діяльності на 31 грудня 2013 року

	Облікова кількість штатних працівників у віці 15-35 років				
	всього, тис. осіб	частка молоді у % до облікової кількості штатних працівників у віці 15-35 років	частка молоді у % до облікової кількості штатних працівників	з них жінки	
				тис. осіб	частка молодих жінок у % до облікової кількості штатних працівників у віці 15-35 років
Всього	3429,8	100,0	33,1	1851,9	54,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	129,1	3,8	25,2	40,4	31,3
з них сільське господарство	109,6	-	24,4	36,8	33,6
Промисловість	895,3	26,1	33,5	304,2	34,0
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	153,6	-	36,4	27,1	17,6
переробна промисловість	591,6	-	35,0	224,3	37,9
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	117,5	-	28,5	39,2	33,4
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	32,3	-	22,5	13,6	42,1
Будівництво	81,4	2,4	29,4	15,5	19,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	494,5	14,4	53,1	251,6	50,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	259,3	7,6	31,6	99,7	38,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	47,3	1,4	46,2	30,1	63,6
Інформація та телекомунікації	77,9	2,3	41,7	35,5	45,6
Фінансова та страхова діяльність	181,0	5,3	58,7	134,9	74,5
Операції з нерухомим майном	30,7	0,9	23,8	13,5	44,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	106,3	3,1	33,2	56,5	53,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	69,1	2,0	29,4	28,7	41,5
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	223,2	6,5	35,7	160,5	71,9
Освіта	429,4	12,5	24,6	348,8	81,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	347,0	10,1	27,5	297,2	85,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	46,2	1,3	25,5	28,2	61,0
Надання інших видів послуг	12,1	0,4	25,7	6,6	54,5

Менше 1% молоді зайнято в галузі операцій з нерухомим майном, менше 2% припадає на мистецтво, спорт, розваги та на тимчасове розміщування й організацію страхування, менше 3% – на будівництво, інформацію та телекомунікацію й діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Дані, представлені у таблиці 1, свідчать, що за видами економічної діяльності кількість зайнятих молодих жінок на 17% більше, ніж чоловіків, хоча загальна кількість працюючих чоловіків по економіці в цілому у 1,3 рази більше ніж жінок. Найменша частка зайнятих молодих жінок у загальній кількості штатних працівників у віці 15-35 років спостерігається у будівництві (19,0%) та у сільському, лісовому та рибному господарстві (31,3%) (рис. 4).

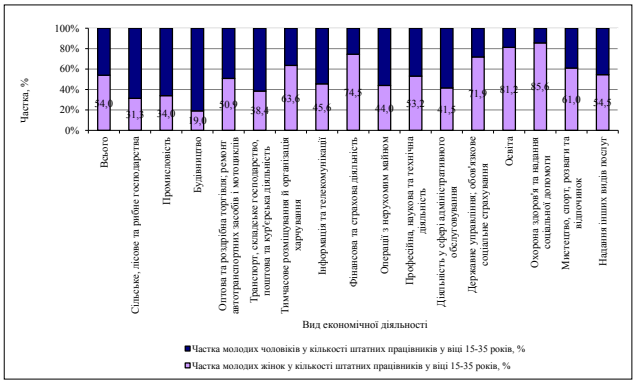


Рис. 4. Частки молодих жінок та чоловіків у загальній обліковій кількості штатних працівників у віці 15 –35 років за видами економічної діяльності на 31 грудня 2013 року, %

Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги й освіта – суто жіночі галузі, де на 100 молодих працівників припадає 86 та 81 жінка відповідно. Високі показники жіночої зайнятості також зафіксовані у фінансовій та страховій діяльності (74,5%), у галузі державного управління й оборони та обов'язковому соціальному страхуванні (71,9%), у тимчасовому розміщуванні й організації харчування (63,6%), у сфері мистецтв, спорту, розваг та відпочинку (61,0%). Частка чоловіків переважає в таких видах економічної діяльності, як будівництво – 80,9%, сільське, лісне та рибне господарство – 68,7%, промисловість – 66,0%.

Проведений аналіз зайнятості молоді за видами економічної діяльності показав, що пріоритетними сферами зайнятості для молоді є фінансова та страхова діяльність, а також оптова та роздрібна торгівля (рис. 5). За даними Державної служби статистики України, у зазначених галузях на кінець 2013 р. працювало відповідно 58,7% та 53,1% молодих працівників порівняно з обліковою кількістю штатних працівників [3]. Отже, домінуючою сферою зайнятості української молоді є сфера послуг.

Рис. 5. Частка молоді у загальній обліковій кількості штатних працівників за видами економічної діяльності станом на кінець 2013 р., %

Найменша частка молоді в обліковій кількості штатних працівників працює у таких галузях, як операції з нерухомим майном (23,8%), сільське господарство (24,4%), мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (25,5%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (27,5%), тобто ці галузі є найменш привабливими для молоді. Низькі показники зайнятості молоді у цих сферах, в першу чергу, можна пояснити невисоким рівнем оплати праці, наприклад у соціальній сфері, високою часткою працівників передпенсійного та пенсійного віку; щодо сільського господарства, то сучасній молоді притаманно небажання працювати у сільській місцевості та наявність у сільському господарстві високої частки неформального сектора.

Станом на кінець 2013 року в Україні налічується 205 132 молодих безробітних особи [6]. У загальній чисельності зареєстрованих безробітних по країні в цілому 42,1% припадає на молодих громадян, що мали статус безробітного. Звернулися до державної служби зайнятості за допомогою у працевлаштуванні у період менше року після звільнення 153 905 молодих особи, що склало 75,03% від загальної чисельності молоді, що мала статус безробітної, це свідчить про високий рівень молодіжної активності у пошуках гідного робочого місця.

Найбільша кількість зареєстрованих безробітних у загальній кількості молодих безробітних за видами економічної діяльності припадає на промисловість – 21,09%, сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство – 20,68% й оптову та роздрібну торгівлю та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 19,56%, тобто кожен п'ятий молодий працівник цієї галузі – безробітний (рис. 6) [6].

У сферах державного управління й оборони та обов'язкового соціального страхування й промисловості ситуація дещо краще – кожен 11-й молодий працівник безробітний. Найменша кількість молодих безробітних спостерігається у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, надання інших видів послуг, інформації та телекомунікації, операції з неру-

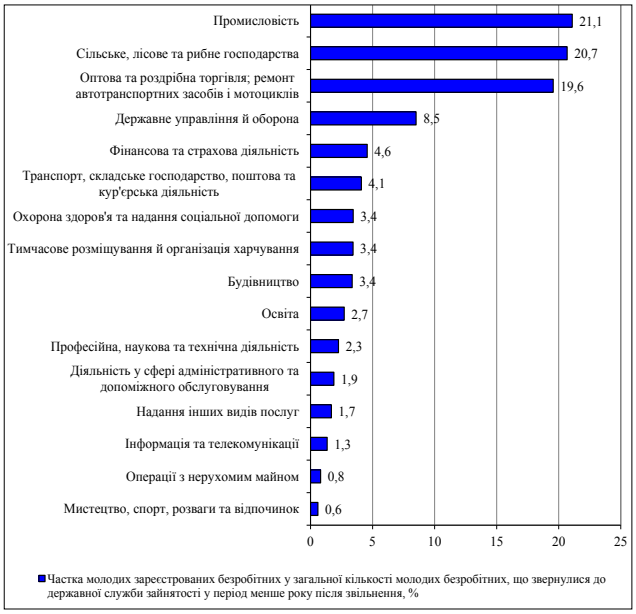


Рис. 6. Структура чисельності зареєстрованих безробітних у віці до 35 років за видами економічної діяльності станом на кінець 2013 року, %

хомим майном та мистецтві, спорту, розваг та відпочинку.

Проведений аналіз молодіжного ринку праці в Україні показав, що найвищі рівні молодіжного безробіття притаманні особам до 24 років, це дає підстави віднести молодь у цьому віці до групи найвищого ризику, бо труднощі пошуку першого місця роботи пов'язані не тільки з загальноекономічною та політичною кризами, а ще й з нестійкістю життєвих установок молоді, занадто амбіціозною позицією молодих працівників, відсутністю практичних навичок і досвіду роботи та, як наслідок, низьким професійним статусом. Отже, ефективному працевлаштуванню молоді на українському ринку праці заважають не тільки суб'єктивні умови, які залежать від шукачів, а ще й відсутність дієвого державного механізму регулювання процесів працевлаштування випускників навчальних закладів.

Політика сприяння молодіжної зайнятості є стратегічним напрямом молодіжної політики у більшості розвинутих країн світу. В Україні проблеми працевлаштування молоді, яка зареєстрована та має офіційний статус безробітної, регулюються законами України «Про зайнятість населення» та «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [7]. У завдання держави входить підтримка підприємницької ініціативи безробітних, у тому числі молоді, зокрема, виплатою одноразової допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності, сприяння створенню роботодавцями додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних. Також в обов'язки державних служб зайнятості входить надання безкоштовної професійної консультації безробітним, підготовка та отримання відповідної інформації з метою вибору виду діяльності, професії, місця роботи, режиму праці [7]. Однак сьогодні дані заходи не мають належного фінансування, та, як наслідок, ефект від їх реалізації замалий.

Студенти, що навчалися у навчальних закладах за державним замовленням, повинні знаходитися у більш пільговим умовах на молодіжному ринку праці, бо держава їм гарантує надання першого робочого місця після закінчення навчання. Дана гарантія затверджена Кодексом законів про працю, Законом України «Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю» і Постановою Кабінету Міністрів України № 223 затверджено Перелік спеціальностей, згідно з яким буде надаватися дотація [8]. Але на практиці у зв'язку з недостатнім фінансуванням та небажанням роботодавців вчити молодих випускників ця норма поширюється найчастіше тільки на окремі групи випускників, наприклад, медичної та освітньої сфери. Тобто сьогодні молоді випускники фактично не мають державних гарантії щодо їх забезпечення робочими місцями.

З метою зниження молодіжного безробіття завдяки стимулюванню працевлаштування випускників ВНЗ особливу увагу слід приділити державній політиці зайнятості молоді, спрямованої на усунення дисбалансу між попитом та пропозицією вакансій на молодіжному ринку праці. Даний дисбаланс є в першу чергу наслідком відсутності державного планування й координації ринку праці та ринку освітніх послуг, головним завданням якого є формування високо професійних молодих фахівців, затребуваних роботодавцями.

У контексті покращення процесу працевлаштуванні молоді слід виділити такі напрями удосконалення молодіжної політики зайнятості в Україні [9; 10; 11]:

1. Налагодження дієвої системи профорієнтаційної роботи з молоддю, особливо в загальноосвітніх школах, з метою допомоги вибору учнями професійного напряму відповідно до їх здібностей.

2. Підвищення кооперації між ринком освітніх послуг та ринком праці за рахунок впровадження оновлених освітніх стандартів згідно з вимогами роботодавців до знань, вмінь та навичок, якими повинні володіти молоді фахівці.

3. Ефективна координація зусиль навчальних закладів та роботодавців щодо працевлаштування випускників, забезпечення стажування студентської молоді, участь роботодавців у плануванні навчального процесу, тобто посилення зв'язку навчання – бізнес.

4. Державна підтримка сприяння працевлаштування молоді, забезпечення дієвих гарантій зайнятості шляхом залучення роботодавців та квотування робочих місць на державних підприємствах.

5. Розробка комплексних державних прогнозів щодо професійного попиту та пропозиції на ринку праці та відповідне коригування кількості місць державного замовлення.

6. Удосконалення роботи Молодіжних центрів праці з метою надання допомоги у працевлаштуванні молоді та розробки державних програм зайнятості студентської молоді у вільний від навчання час.

7. Всебічне стимулювання самозайнятості молоді та стимулювання молоді до підприємництва за рахунок надання їм додаткової державної допомоги на відкриття власної справи.

Отже, державна молодіжна політика потребує подальшого удосконалення та впровадження більш дієвих заходів, спрямованих на підвищення зайнятості молоді шляхом перегляду існуючої молодіжної політики зайнятості та впровадження успішного міжнародного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua.
2. Лібанова Е. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / Е.М. Лібанова. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
3. Економічна активність населення України 2013 : Статистичний збірник / За заг. ред. І.В. Сеник – Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 197 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua.
4. Праця України у 2013 : Статистичний збірник / За заг. ред. І.В. Сеник – Державна служба статистики України – Київ, 2014. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
5. Праця України у 2006 : Статистичний збірник / За заг. ред. Н.В. Григорович – Державна служба статистики України – Київ, 2007. – 326 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list.
7. Кучин С.П. «Человеческий капитал» и проблемы трудоустройства молодежи в современной Украине / С.П. Кучин // Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 131-135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://media.miu.by/files/store/items/eiup/31/eiu_31_2012_22.pdf.
8. Клочко А.М. Актуальні питання працевлаштування молоді в умовах ринкових взаємовідносин / А.М. Клочко, К.М. Олійник // Форум права. – 2012. – № 3. – С. 292-296 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2012_3_51.pdf.
9. Молодіжна політика в Україні: напрями удосконалення у контексті реалізації проекту МОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/arhiv/2014_02_06Lisogor.ppt.
10. Перехід молоді від навчання до стабільної роботи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.idss.org.ua/arhiv/2014_25_06Libanova.pptx.
11. Лібанова Е. Перехід на ринок праці молоді України / Е. Лібанова, О. Цимбал, Л. Лісогор, І. Марченко, О. Ярош. Міжнародне бюро праці, Програма молодіжної зайнятості, Департамент політики зайнятості. – Женева : МОП, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_302648.pdf.

УДК 339.137.2:005.942

Рак Ю.А.
асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

THE PRIORITIES OF COMPETITION DEVELOPMENT ON THE CONSULTING SERVICES MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню пріоритетів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України. Обґрунтовано необхідність ситуаційного та системного підходів до оцінки ринкового середовища. Розглянуто напрями поглиблення аналізу конкуренції у контексті структурних, поведінкових та функціональних характеристик.

Ключові слова: пріоритет, аналіз ринкового середовища, конкуренція, консалтингова послуга, агрегований індекс конкуренції, комплексний коефіцієнт привабливості ринку, показник розвитку ринкової конкуренції.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению приоритетов развития конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины. Обоснована необходимость ситуационного и системного подходов к оценке рыночной среды. Рассмотрены направления углубления анализа конкуренции в контексте структурных, поведенческих и функциональных характеристик.

Ключевые слова: приоритет, анализ рыночной среды, конкуренция, консалтинговая услуга, агрегированный индекс конкуренции, комплексный коэффициент привлекательности рынка, показатель развития рыночной конкуренции.

ANNOTATION

This paper is devoted to defining the priorities of competition in the market of consulting services in Ukraine. Were substantiated the necessity of situational and systemic approaches to the assessment of the market environment. Considered directions deepen the analysis of competition in the context of structural, behavioral and functional characteristics.

Keywords: priority, analysis of the market environment, competition, consulting services, aggregated competition index, complex coefficient of market attractiveness, index of competition development.

Постановка проблеми. У процесі пошуку шляхів пристосування до нових умов діяльності вітчизняні компанії все частіше звертаються за допомогою до професійних консультантів. Це активізує ринок консалтингових послуг України та сприяє підвищенню його ролі в економічному житті країни. Консалтинг є інструментом вирішення управлінських проблем. Питання розвитку конкуренції на вітчизняному ринку консалтингових послуг є актуальним у сучасних умовах. Конкуренція у цьому випадку розглядається як найбільш ефективна форма організації ринкових відносин, тому її розвиток сприяє підвищенню ефективності функціонування досліджуваного ринку та забезпечує найбільш повне задоволення потреб споживача. Необхідність захисту інтересів споживача ставить перед дослідниками завдання визначення пріоритетів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України та формулювання на цій основі напрямів реалізації конкурентної політики на досліджуваному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальною основою проведеного дослідження стали праці таких зарубіжних вчених, як: Дж. М. Кларк, Т. Клейнер, І. Кірцнер, Дж. Коммонс, Я. Корнаї, Ф. Котлер, А. Пігу, М. Портер, Дж. Робінсон, Г. Хоттелінг, Е. Чемберлін, А. Чендлер, Ф. Шерер, Й. Шумпетер, А. Янг та ін., а також вітчизняних науковців: А. Герасименко, О. Гриценко, В. Лагутіна, Д. Лук'яненко, О. Марченко, С. Мочерного, В. Оніщенко, П. Островерха, В. Романенка, Ю. Уманціва, О. Ястремського та інших. Управлінське консультування як важливу сферу економічного життя досліджували такі вчені, як: Е. Бейч, П. Блок, М. Зільберман, М. Кубр, Л. Кухлен, К. Лєвін, Г. Ліппіт, Р. Ліппіт, Д. Майстр, К. Макхем, Ф. Стилле, Ф. Уікхем та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До проблем, які вимагають подальших досліджень, належать концептуальні засади аналізу процесів конкурентної боротьби на ринку консалтингових послуг України, подальшого поглиблення вимагають визначення та формулювання напрямів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України.

Метою роботи визначення пріоритетів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України

Виклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтування пріоритетів розвитку ринку консалтингових послуг України вимагає розуміння самого поняття «пріоритети розвитку». На думку автора, розвиток конкуренції на ринку консалтингових послуг України може бути дефінійовано як незворотний, закономірний, адекватний ринковій ситуації процес переходу відносин між учасниками ринку на якісно новий, вищий рівень взаємодії в умовах значної диференціації послуг, що сприяє зменшенню негативного впливу монополізації ринку. Визначення розвитку конкуренції на ринку ґрунтується одночасно на системному та ситуаційному підходах. Необхідність застосування системного підходу викликана прагненням охопити в найбільш повній мірі всі складові та

чинники, що визначають розвиток конкуренції як процесу. У той же час потрібно враховувати, що поведінка об'єкта дослідження визначається умовами його існування, тому доцільним є застосування саме ситуаційного підходу, що дозволить проаналізувати перспективи подальшого розвитку конкуренції в залежності від змін оточуючого ринкового середовища.

Під пріоритетами розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України, на наш погляд, слід розуміти такі характеристики зміни динаміки ринкової конкуренції, перевага яких над іншими визначається тим, що їх вибір сприятиме формуванню ефективної організації відносин учасників ринку та слугуватиме досягненню якісно нового, вищого рівня взаємодії суб'єктів господарювання в умовах значної диференціації послуг, що призведе до зменшення негативного впливу монополізації ринку. Сучасна наука виділяє три підходи до розуміння конкуренції: структурний, поведінковий та функціональний. У зв'язку з цим доцільно згадати введене Дж.М. Кларком [1, с. 241-256] поняття «працюючої конкуренції», коли наявні відхилення від моделі досконалої конкуренції не є настільки критичними, щоб суттєво знизити результативність конкурентної боротьби. По суті, поняття «працююча конкуренція» зіставне з поняттям ефективного функціонування ринку в контексті задоволення потреб учасників ринкових відносин. Узагальнивши напрацювання Дж. М. Кларка та його послідовників С. Сосник [2, с. 380-423] запропонував критерії працюючої конкуренції. Дослідником було виокремлено три блоки критеріїв: структурний, поведінковий та функціональний. Розглянемо наведені блоки більш детально. До характеристик структурного блоку С. Сосник відносить значну кількість учасників ринку, зниження ринкових бар'єрів, помірну вертикальну диференціацію товарів, що чутлива до динаміки цін; поведінкового – умову цінової незалежності (жоден учасників ринку не впевнений в тому, його цінова ініціатива буде прийнята рештою компаній), умову недоцільності змови, умову мінімізації кількості випадків недобросовісної конкуренції, умову зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії, умову зниження рівня цінової дискримінації; функціонального – раціональну маркетингову діяльність, задоволення потреб споживача, наявність інвестицій у розвиток бізнесу, інноваційну діяльність.

Для сучасної економічної науки дискусійним залишається питання, які з характеристик є найбільш вагомими і показовими, тобто постає проблема визначення пріоритетів розвитку конкуренції. Так, дослідження, проведене С. Коксом [3, с. 199-214], показало, що, з погляду науковців, досить суттєвими є рівень цін і низькі витрати на рекламу, тоді як серед підприємців переважає думка про позитивний вплив приросту витрат на рекламу, а загалом найбільш важливою характеристикою визначено ступінь розвитку науково-технічного прогресу.

Кожен із трьох блоків характеристик можна оцінити за допомогою математичних методів. Розглянемо структурний блок, що враховує кількість компаній, рівень бар'єрів та ступінь диференціації тощо. Рівень розвитку структури ринку визначає наскільки ринок є привабливим для потенційних учасників. Тому структурний блок, на наш погляд, можна оцінити з погляду ринкової привабливості. Під привабливістю в даному дослідженні слід розуміти бажання тієї чи іншої фірми працювати ринку. Привабливість досліджуваного ринку формується під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Серед факторів привабливості можна визначити такі, як темпи росту обсягів ринку, бар'єри входу на ринок, правові обмеження тощо [4, с. 62-67]. На наш погляд, коефіцієнт привабливості ринку *CMA* (Coefficient of Market Attractiveness) ринку дозволить урахувати сукупний вплив всіх обраних факторів:

$$CMA = \frac{\sum_{i=1}^{n} FMA_i}{m}, \text{ при } 0 \le FMA_i \le 1, \quad (1)$$

де *CMA* – загальний коефіцієнт привабливості ринку;

FMA_i – значення і-го фактору щодо привабливості ринку, при $0 \le i \le m$;

m – кількість факторів в дослідженні.

Запропонований нами коефіцієнт привабливості ринку (1) змінюється від 0 до1 і має такі межі: $0 \le CMA \le 0{,}3$ – ринок з низькою привабливістю; $0{,}3 \le CMA \le 0{,}4$ – середня привабливість ринку; $0{,}4 \le CMA \le 0{,}5$ – привабливий ринок; $0{,}5 \le CMA \le 1$ – високий ступінь привабливості ринку [4, с. 62-67].

Таблиця 1

Результати розрахунку коефіцієнта привабливості ринку консалтингових послуг України

Фактори	FMA_i	*CMA*
Темпи зростання ринку	1,2	0,51
Темпи зростання цін на продукцію	0,4	
Стан конкуренції	0,2	
Бар'єри входу на ринок (бали)	0	
Правові обмеження (бали)	0	
Сегментування ринку (кількість сегментів)	0,8	
Темпи приросту кількості учасників ринку	1,01	

Джерело: [4, с. 62-67]

Швидкі темпи зростання ринку, неагресивна політика лідируючих компаній та нестабільність переважної більшості фірм на ринку консалтингових послуг України чинять загалом позитивний вплив на розвиток конкуренції. Враховуючи попередні дослідження та застосовуючи метод експертних оцінок, отримуємо *CMA*=0,51, тобто ринок привабливий [4, с. 62-67].

Аналіз поведінкового блоку в контексті розвитку конкуренції, на наш погляд, доцільно проводити за трьома напрямами: вплив консалтингових компаній на конкуренцію,імовірність змови та рівномірність розподілу ринкових часток. Серед показників, які дозволяють здійснити зазначений аналіз – індекс Ханна-Кея [5, с. 311-316], індекс Хауса та U-індекс [6, с. 43]. Індекс Ханна-Кея дозволяє визначити, великі чи малі компанії чинять визначальний вплив на ринку. Очевидно, що передумови для розвитку конкуренції створює переважаючий вплив саме малих компаній, оскільки для того, щоб цей вплив був дійсно суттєвим, кількість компаній має бути досить високою, що свідчить на користь конкуренції. В основі індексу Хауса лежить урахування показника β – це коефіцієнт, що знаходиться у зворотній залежності від кількості змов на ринку, тобто його наближення до 1 свідчить про низьку імовірність змови на ринку. U-індекс – досить цікавий показник, який дозволяє встановити, що саме справляє більш суттєвий вплив на конкуренцію – кількість компаній чи рівномірність розподілу їх часток. Проаналізувати поведінковий критерій можна за допомогою запропонованого автором індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції ACI [7, с. 29-36]:

$$\mathbf{ACI} = \frac{1}{\sqrt[n]{|\Pi_{i=1}^{n} k_i|}}, \text{ при } 0 \le k_i \le 1, \quad (2)$$

де ACI – (aggregate competition index) агрегований індекс оцінки рівня розвитку конкуренції на ринку, його нижня межа зміни визначається тим, що для розрахунку комплексного індексу в знаменнику формули обираються нормалізовані показники ринкової конкуренції, значення яких менше одиниці: $1 \le ACI \le \infty$;

n – кількість показників оцінки рівня розвитку конкуренції;

k_i – нормалізоване значення і-го показника.

Чим вищим є значення індексу (2), тим вищим є рівень конкуренції на ринку. Описані вище методи оцінки ринкової конкуренції дають змогу проаналізувати комплексно об'єкт дослідження. Доповнення існуючого інструментарію запропонованим нами підходом до аналізу конкуренції у розрізі описаних вище рівнів та розрахунком ACI забезпечить повніше та ґрунтовніше дослідження процесів розвитку конкуренції на ринку [7, с. 29-36].

Характеристики функціонального блоку в цьому дослідженні оцінювались на основі динаміки державних витрат на проведення наукових досліджень та співвідношення темпів приросту консалтингових компаній до темпів приросту обсягів ринку. Стимулювання НТП обрано в ролі оціночного критерію з огляду на те, що знання є фундаментальним базисом консалтингової діяльності, тому динаміка частки витрат на наукові розробки в обсязі ВВП характеризує умови, в яких функціонують консалтингові компанії. Очевидно, що якщо держава приділяє належну увагу розвитку наукового потенціалу, це створює передумови для формування «економіки знань». Тобто чим більшою буде частка державних витрат на стимулювання НТП, тим сприятливішими будуть умови для розвитку консалтингу, в основі якого лежать саме знання. Співвідношення приростів кількості компаній та обсягів ринку є показовим, оскільки ситуація, коли темпи приросту учасників ринку перевищують приріст обсягів ринку створює сприятливі умови для розвитку конкуренції.

Далі нами зроблено спробу врахувати вплив функціонального, поведінкового та структурного критерію на розвиток конкуренції. З цією метою пропонуємо застосовувати методи комплексної оцінки. В якості показників, що ілюструють приріст конкуренції, на наш погляд, доцільно взяти приріст кількості консалтингових компаній (Tn) та приріст індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції (T_{ACI}), динаміку розвитку наукового потенціалу (T_s). Показниками, що відображають стримуючі чин-

Таблиця 2

Результати розрахунку Індексу розвитку конкуренції для ринку консалтингових послуг України

Роки	TCMA	TACI	Tq	Tn	TG	ICD
1999	1,03	1,2	1,05	1,2	1,694545	0,785747
2000	1,02904	1,283265	1,05	1,2	2,25	0,633419
2001	1,032258	1,23391	1,102092	1,25	0,75	1,807698
2002	1,027344	0,944416	1,090805	1,21	0,769547	1,325106
2003	1,030418	0,964637	1,110276	1,148	1,144385	0,845843
2004	1,02952	0,813066	1,14732	1,13	1,420561	0,547552
2005	1,032258	1,120219	1,257976	1,15	1,154605	0,859224
2006	1,024306	1,156939	1,798505	1,09	0,957265	0,715095
2007	1,020339	0,572785	2,011835	1,09	1,098214	0,276945
2008	1,0299	1,34906	2,10947	1,04	0,934959	0,690722
2009	1,029032	1,181224	1,055615	0,98	1,33913	0,795795
2010	1,021944	0,769941	1,2	0,95	1,069264	0,557812
2011	1,027607	1,079279	1,233494	1,0127	1,016194	0,848542
2012	1,029851	1,151626	1,148859	1,0767	1,003984	1,043851
2013	1,041408	1,258065	1,078124	1,0222	1,015873	1,127483

Джерело: розраховано автором

ники розвитку конкуренції, є приріст обсягів реалізації (Tq), приріст привабливості ринку (T_{CMA}) та приріст нерівномірності ринкових часток (Tg) (з цією метою було використано зміну значення індексу Джині). Розроблений інтегральний показник розвитку конкуренції має вигляд:

$$\text{ICD (index of competition development)} = \frac{Tn * T_{ACI} * T_S}{Tq * \tau_{CMA} * Tg}. \quad (3)$$

Таким чином, у випадку, якщо розрахунки за формулою (3) нададуть результат вище 1, то чинники-стимулятори конкуренції є визначальними на ринку. Отже, при ICD > 1спостерігаємо якісний розвиток конкуренції. Рисунок 1 ілюструє динаміку показника. Показник змінюється в межах $0 \le ICD \le \infty$. Як бачимо з рисунка 1, якісний розвиток конкуренції спостерігався у 2001 році та після 2012 року.

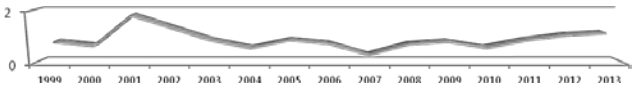


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України

З метою встановлення, характеристики якого саме блоку – структурного, поведінкового чи функціонального є найбільш впливовими для розвитку ринкової конкуренції, проведемо кореляційно-регресійний аналіз. В якості залежної змінної візьмемо запропонований вище інтегральний показник розвитку конкуренції (ICD), а в якості незалежних змінних – наведені вище характеристики зазначених блоків: структурного (Struc), поведінкового (Bihev) та функціонального (Funct). В результаті проведеного аналізу одержана наступна модель:

ICD=1,27+8,32Struc+0,83Bihev+0,81Funct. (4)

Як бачимо з формули (4), отримані вагові коефіцієнти свідчать на користь того, що найбільш впливовими є характеристики структурного блоку. У таблиці 3 проілюстровано результати перевірки моделі на адекватність.

Нагадаємо, що до них, за С. Сосником, доцільно віднести кількість учасників ринку, ринкові бар'єри та вертикальну диференціацію послуг. Виходячи з цього, ми можемо визначити пріоритети розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України. З боку держави вплив на структурний блок визначається через формування структурних елементів ринку, що включає моніторинг ринку, розробку стандартів якості послуг, зниження адміністративних бар'єрів та стимулювання попиту на консалтингові послуги. Стимулювання попиту передбачає залучення консалтингу як інструменту вирішення управлінських проблем державних підприємств, установ та організацій. Еволюція структури ринку забезпечується ринковими регуляторами, зокрема, впливом інституту довіри, сегментації ринку, диференціації послуг тощо.

Рисунок 2 ілюструє схему розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України.

Розвиток конкуренції – це багатогранне явище, що з одного боку виникає внаслідок еволюції ринкової системи, а з іншого – є результатом цілеспрямованої діяльності держави. Суцільні лінії на рисунку 2 відображають ієрархічну залежність елементів, а пунктирні – взаємоза-

Таблиця 3

Результати перевірки на адекватність моделі впливу характеристик структурного, поведінкового та функціонального блоків на розвиток ринкової конкуренції

Роки	ICD	Блоки характеристик			Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт кореляції	Середньоквадр. помилка
		Структурний	Поведінковий	Функціональний			
		Ln (TCMA)	Ln(TACI); Ln(TG)	Ln (Tn); Ln (Tq); Ln(Ts)			
		Struc	Bihev	Funct			
1999	0,75	-0,03	-0,35	0,09	0,91	0,96	0,12
2000	0,61	-0,03	-0,56	0,09			
2001	1,73	-0,03	0,50	0,08			
2002	1,33	-0,03	0,20	0,10			
2003	0,94	-0,03	-0,17	0,14			
2004	0,53	-0,03	-0,56	-0,06			
2005	0,79	-0,03	-0,03	-0,18			
2006	0,64	-0,02	0,19	-0,61			
2007	0,26	-0,02	-0,65	-0,67			
2008	0,67	-0,03	0,37	-0,74			
2009	0,84	-0,03	-0,13	-0,02			
2010	0,53	-0,02	-0,33	-0,29			
2011	0,74	-0,03	0,06	-0,33			
2012	1,06	-0,03	0,14	-0,05			
2013	1,14	-0,04	0,21	-0,04			

Джерело: розраховано автором

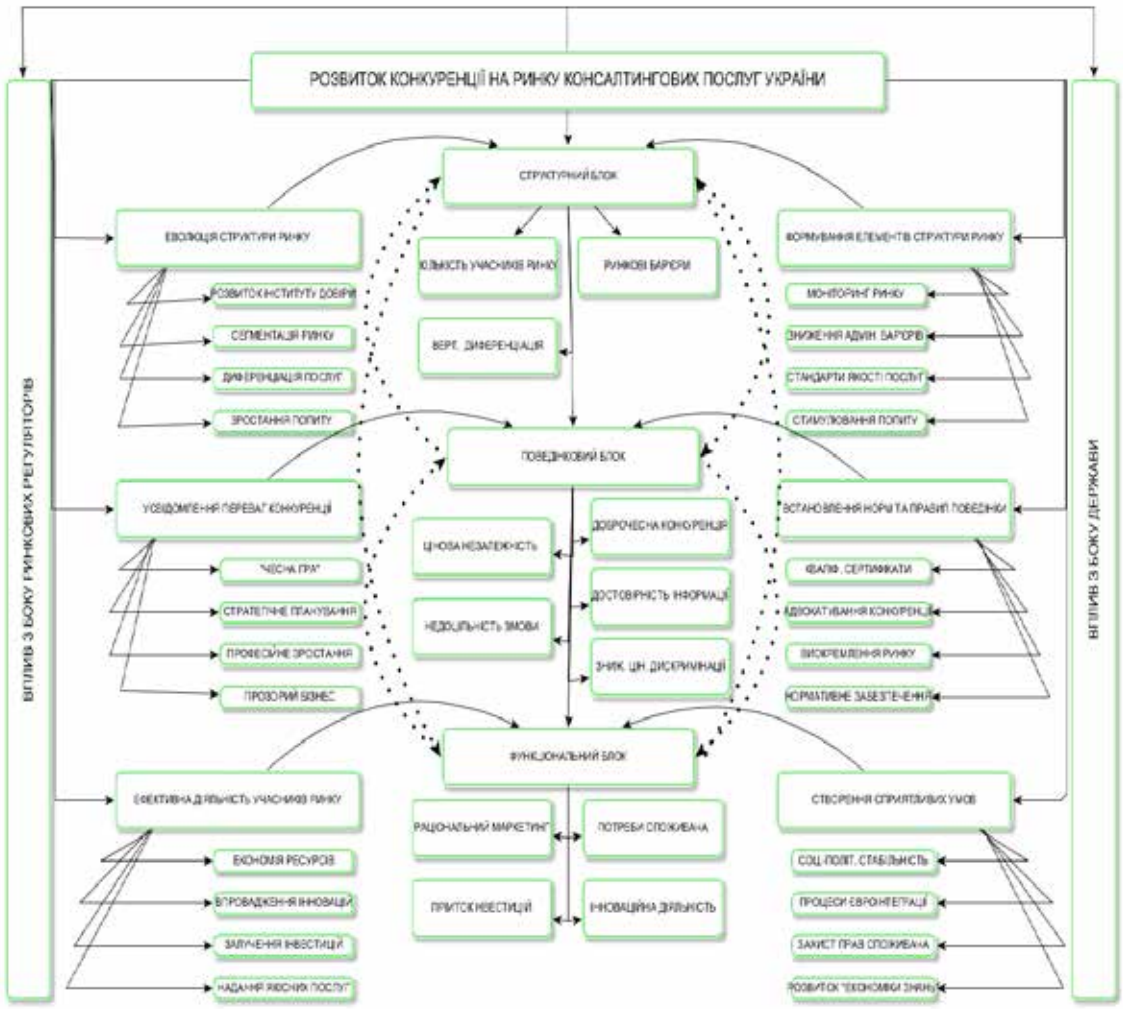


Рис. 2. Схема розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України

Джерело: розроблено автором

лежність між трьома блоками критеріїв: структурним, поведінковим та функціональним. Аналізуючи узагальнену схему розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України, наведену на рисунку 2, слід зазначити, що вплив ринкових регуляторів здійснюється через еволюцію структури ринку, усвідомлення переваг конкуренції та ефективну діяльність учасників ринку. Якщо розглядати стимулювання розвитку конкуренції з боку ринкових регуляторів, доцільно відзначити, що цей процес вимагає певного рівня розвитку ринкових відносин, коли учасники ринку усвідомлюють роль та значення конкуренції, а вигоди, які вони можуть отримати в разі ведення конкурентної боротьби є вищими, ніж вигоди, які вони отримають у випадку змови. Діяльність держави по суті повинна зводитися до того, щоб забезпечити збереження тенденцій до подальшого розвитку конкуренції та сприяти подальшому загостренню цієї боротьби, адже в результаті такого суперництва виграє споживач, який має можливість обрати ту послугу, що в найбільш повній мірі відповідає його уявленням про якісний консалтинг. Вплив держави проявляється через формування елементів структури ринку, встановлення норм та правил поведінки та створення сприятливих ринкових умов.

По суті, ці групи характеристик є взаємодоповнюючими та взаємообумовлюючими. Так, структура ринку з одного боку визначає, а з іншого – визначається поведінкою його учасників, рівень сформованості структури ринку є основоположним чинником формування системи взаємозв'язків та функціональної взаємодії суб'єктів ринку, впровадження інновацій є чинником розвитку конкуренції, підвищення ефективності самого ринку та його інвестиційної привабливості, формування дієвої ринкової інфраструктури, але в той же час необхідною умовою здійснення інноваційної діяльності є наявність інвестицій та відповідний рівень розвитку ринкової структури тощо. Таким чином, лише комплексна взаємодія структурних, поведінкових та функціональних чинників здатна забезпечити наявність «працюючої» конкуренції та створити сприятливі умови для її подальшого розвитку.

Як згадувалося вище, за основу в дослідженні взято критерії «працюючої» конкуренції,

об'єднані у три окремі блоки: структурний, поведінковий та функціональний. Розглянемо вплив державних та ринкових регуляторів на розвиток конкуренції на досліджуваному ринку в розрізі наведених характеристик. Структурний блок визначається закономірною еволюцією структури ринку, але в той же час держава безпосередньо впливає на цю структуру. Проведене нами у попередньому розділі дослідження доводить, що еволюція структури ринку консалтингових послуг відбувається за рахунок розвитку інституту довіри, що сприяє зростанню якості послуг, зменшенню горизонтальної та підвищенню вертикальної диференціації. Крім того, на структуру ринку позитивно впливає зростання попиту на консалтингові послуги, адже приріст попиту стимулює розширення ринку та приріст кількості консалтингових компаній. Сегментація ринку викликана високим ступенем диференціації послуг і сприяє підвищенню привабливості ринку, а отже створює умови для зростання кількості його учасників. З боку держави необхідним є забезпечення якомога нижчого рівня адміністративних бар'єрів, періодичний моніторинг ринку, зменшення бюрократизації процесів видачі дозволів, розробка та впровадження стандартів якості консалтингових послуг, а також удосконалення нормативно-правової бази, що є основою державного регулювання ринку. Крім того, важливим аспектом державного впливу є стимулювання попиту на консалтингові послуги шляхом залучення консалтингових компаній до розробки державних програм, популяризації консалтингу як інструменту вирішення управлінських проблем державних підприємств, установ та організацій тощо.

Розглядаючи поведінковий блок у контексті впливу на нього ринкових регуляторів, слід відзначити, що усвідомлення переваг конкуренції у першу чергу впливає на поведінку консалтингових компаній. Реалізація стратегічних цілей консалтингової компанії вимагає чіткого бачення перспектив розвитку її взаємовідносин зі споживачем та іншими компаніями. Не останню роль тут відіграє інститут довіри, про який вже згадувалося вище. Консалтингова компанія, яка прагне, щонайменше, втримати свою ринкову позицію, повинна розглядати кошти, витрачені на підвищення власної репутації та дотримання правил «чесної гри» (під «чесною грою» слід розуміти добросовісну конкуренцію), як довготермінову інвестицію в розвиток бізнесу. Суттєвою проблемою в процесі взаємодії продавців та споживачів консалтингових послуг є інформаційна асиметрія. Це явище є характерною рисою практично будь-яких економічних взаємовідносин, оскільки при укладенні угоди про співпрацю жодна зі сторін не володіє абсолютно повною інформацією одне про одного. Інформація як товар повинна мати низку специфічних властивостей: результативність: отримання інформації супроводжується витратами ресурсів, тому доцільність її придбання визначається співвідношенням граничних витрат, пов'язаних з її пошуком, отриманням, застосуванням тощо та граничного доходу від її використання; надійність: інформація має відповідати реально існуючій дійсності, основуватись на достовірно відомих фактах; актуальність: інформація не повинна бути застарілою, вона має задовольняти вимоги наявного дослідження; повнота: економічні суб'єкти не в змозі оцінити весь обсяг доступної інформації. При цьому певна частина сукупної інформації втрачається. Нематеріальність інформації ускладнює своєчасну оцінку перерахованих властивостей. Якщо інформація не володіє в належній мірі хоча б однією з них, це призводить до її викривлення або асиметрії. Для ринку консалтингових послуг це питання є актуальним, оскільки, по суті, враховуючи неуречевленість послуги та її унікальність як товару на ринку монополістичної конкуренції, лише продавець достовірно знає яку саме послугу він реалізує на ринку.

Вплив держави на характеристики поведінкового блоку полягає у встановленні норм та правил поведінки, інакше кажучи, у формалізації інституційного середовища ринку. Так, необхідною умовою підтримки доброчесної конкуренції, зменшення негативного впливу асиметричної інформації є адвокатування конкуренції, регламентація та упорядкування консалтингової діяльності шляхом удосконалення державного регулювання, розробки системи кваліфікаційних сертифікатів тощо. Держава має сприяти тому, щоб товарні межі ринку консалтингових послуг прослідковувалися чіткіше, особливо в контексті євроінтеграційних процесів, які спостерігаються останнім часом в економіці України. Змішування консалтингових та аудиторських послуг суперечить існуючій практиці більшості країн ЄС. Ці послуги є абсолютно різними за своїм змістом і не можуть розглядатися як взаємозамінні.

Функціональний блок визначається ефективною діяльністю учасників ринку та створенням сприятливого ринкового середовища з боку держави. Під ефективною діяльністю учасників ринку слід розуміти таку, яка приносить позитивний результат у вигляді приросту інвестицій, росту обсягів ринку тощо та реалізується через впровадження інновацій, економію ресурсів, стимулювання інтелектуальних розробок. Роль держави в цьому випадку зводиться до стабілізації соціально-політичного становища, прискорення євроінтеграційних процесів, захисту прав споживача та стимулювання науково-технічного прогресу з метою побудови «економіки знань», адже саме знання є фундаментальною складовою консалтингової діяльності.

Висновки. Таким чином, виокремлення пріоритетів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг має на меті обґрунтування процесу розвитку ринкової конкуренції та розуміння його сутності, а також дозволяє визна-

чити принципи й фундаментальні основи існування, умови та причини динаміки ринкових процесів, поглибити теоретичні основи розвитку конкуренції для вирішення практичних проблем, що знижують ефективність функціонування досліджуваного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Clark J.M. Towards a Concept of Workable Competition / J.M.Clark // American Economic Rewiev. – 1940. – Vol. 30. – P. 241-256.
2. Sosnick S.A Critique of Concepts of Workable Competition [Електронний ресурс] / S. Sosnick // The Quarterly Journal of Economics (1958). – Vol. 72(3). – P. 380-423. – Режим доступу : http://qje.oxfordjournals.org/content/ 72/3/380.full.pdf. – Назва з екрана.
3. Cox R. S. An Industrial Performance Evaluation Experiment [Електронний ресурс] / S. R.Cox The Journal of Industrial Economics. – Vol. 22. – № 3. – P. 199-214. – Режим доступу : http://www.jstor.org, для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація. – Назва з екрана.
4. Гриценко О.Г. Оцінка привабливості ринку консалтингових послуг України на основі факторного аналізу / О.Г. Гриценко, Ю.А. Рак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 62-67.
5. Rubio Bajo O. Inequality foundations of concentration measures: an application to the Hannah-Kay indices Power [Електронний ресурс] / O. Bajo Rubio, R. Salas // Spanish Economic Review. – Vol. 4, nº 4, 2002. – P. 311-316. – Режим доступу : www.jstor.org, для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація. – Назва з екрана.
6. Bikker J. A Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature [Електронний ресурс] / J. A. Bikker, K. Haaf // Economic and Financial Modeling. – Summer, 2002. – 46 p. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/publication/4810038_ Measures_of_competition_and_concentration_in_the_banking_industry_a_review_of_the_literature/file/60b7d52af2e658d68a.pdf. – Назва з екрана.
7. Гриценко О.Г. Оцінка рівня розвитку ринкової конкуренції / О.Г. Гриценко, Ю.А. Рак // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – № 1. – 2012. – С. 29-36.

УДК 304.44:36:330.524

Ревак І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних технологій у діяльності ОВС
та економічної безпеки
Львівського державного університету внутрішніх справ

КУЛЬТУРНО-ДУХОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

CULTURAL AND SPIRITUAL FACTORS FOR IMPROVING INTELLECTUAL POTENTIAL UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано вплив культурно-духовних чинників на зростання інтелектуального потенціалу України. Акцентовано увагу на неналежне виконання культурою соціальної та економічної функцій, недооцінювання ролі книги у суспільстві, від'ємні темпи приросту бібліотечного фонду. Доведено позитивний вплив музейної справи, театрального мистецтва та концертної діяльності на розвиток і збагачення інтелектуального потенціалу України. Встановлено позитивну залежність між підвищенням духовності суспільства, послабленням криміногенної ситуації та економічним зростанням у державі.

Ключові слова: культура, духовність, заклади культури і мистецтва, інтелектуальний потенціал України.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано влияние культурно-духовных факторов на рост интеллектуального потенциала Украины. Акцентировано внимание на ненадлежащее выполнение культурой социальной и экономической функций, недооценивание роли книги в обществе, отрицательные темпы прироста библиотечного фонда. Доказано положительное влияние музейного дела, театрального искусства и концертной деятельности на развитие и повышение интеллектуального потенциала Украины. Установлена позитивная зависимость между повышением духовности общества, ослаблением криминогенной ситуации и экономическим ростом в государстве.

Ключевые слова: культура, духовность, учреждения культуры и искусства, интеллектуальный потенциал Украины.

ANNOTATION

The impact of the cultural and spiritual factors to the growth of the intellectual potential of Ukraine has been analyzed in this paper. The attention to inadequate execution of social and economic functions by the culture and underestimate the book role in society, negative growth rate of the library collection have been accented. Positive impact of museums, theater arts and concert activity on the development and enrichment of the intellectual potential of Ukraine have been proved in this paper. Positive correlation among the increase in the spirituality society, weakening the crime situation and economic growth in the country has been established.

Keywords: culture, spirituality, institutions of culture and art, intellectual potential of Ukraine.

Постановка проблеми. Початок XXI ст. характеризується значними метаморфозами, зумовленими переходом вітчизняної економіки до інноваційного способу господарювання, в якому інтелектуальний потенціал набуває особливого значення. Багата культурно-духовна спадщина України стає своєрідним джерелом зростання інтелектуального потенціалу нашої держави та невід'ємним атрибутом новітніх процесів державотворення. Однак послаблення уваги до культурно-духовної сфери з боку держави обертається непоправними втратами в усіх без винятку галузях суспільного життя. У зв'язку з цим актуалізуються питання аналізу та оцінки низки системних негативних явищ у галузі культури, що гальмують процеси нарощування інтелектуального потенціалу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що питання культурно-духовних чинників підвищення інтелектуального потенціалу України цікавить багатьох науковців, зокрема Б. Данилишина, О. Валевського, С. Грипич, І. Копистинську, В. Куценко, В. Скуратівського, І. Шидловського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття, торкається аналізу таких особливих внутрішньоструктурних складових інтелектуального потенціалу як культура та духовність. Варто наголосити, що досі в науковій літературі немає ґрунтовних досліджень щодо впливу духовності на інтелектуальний потенціал держави.

Метою статті є аналіз впливу культурно-духовних чинників на зростання інтелектуального потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розвитку української культури, серед яких – потреба в переході сфери культури до інноваційної моделі розвитку, вимагають не лише від керівництва держави, а й від усіх громадських організацій серйозних інституційних та культурних змін. Адже сьогодні, на жаль, у суспільстві спостерігається криза довіри та поширення соціального цинізму, що є наслідком тяжких ринкових реформ, що проводяться в Україні з моменту здобуття нею незалежності [1, с. 270]. Окрім цього, байдуже ставлення до проблем культурного розвитку призвело до виникнення так званого феномену культурної пастки, зміст якого полягає в тому, що без уваги до змін у культурній сфері неможливі успішні перетворення у суспільстві. Культурна пастка – це ситуація, коли згубні й зужиті ціннісні установки стають нормами життя та роблять будь-яку стратегію модернізації неефективною [2].

В Україні на законодавчому рівні прийнято низку нормативно-правових документів з

питань регулювання правовідносин у сфері культури, однак суттєвого оновлення потребує модель державного управління закладами культури, система їх фінансування, створення національного культурно-інформаційного простору, активізація культурно-просвітницького сектору українського соціуму тощо. Аналіз настроїв, що простежуються у сфері культури сьогодні, свідчить про наявність і розвиток різноспрямованих тенденцій. З одного боку, утверджуються демократичні засади державного регулювання сфери культури, що передбачають невтручання держави у творчі процеси культурно-мистецького життя, тим самим визнаючи самоцінність, незалежність культури і мистецтва, необхідність їх для духовного здоров'я суспільства. У культурно-мистецькому житті України дедалі активніше утверджується плюралізм, що передбачає відмову від притаманної тоталітарній системі типовості в художньому відтворенні суспільних явищ і процесів, від єдиного підходу до їх оцінки [3]. З іншого боку, держава, відмежовуючись від надмірного регулювання культурологічних процесів, абсолютно невиправдано покладається на саморегулювальну дію ринкових механізмів, що в умовах трансформаційних процесів та соціокультурних викликів не виконують властиві їм функції. У зв'язку з цим виникає суперечлива ситуація, коли механізми позабюджетного фінансування повною мірою не використовуються, а незначне зростання видатків зведеного бюджету на культуру та мистецтво не забезпечують виконання культурою економічної функції, суть якої полягає у зростанні продуктивності праці та збалансованості суспільного виробництва. Динаміку фінансування сфери культури упродовж 2005–2013 років можемо простежити на рисунку 1.

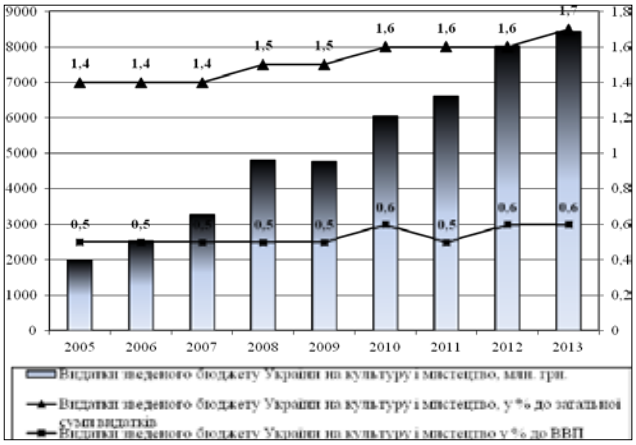


Рис. 1. Динаміка видатків зведеного бюджету за 2005–2013 роки [4]

Як видно з рисунка, обсяг видатків зведеного бюджету на культуру та мистецтво за аналізований період збільшився на 6,5 млрд грн, або більш як у 4 рази (видатки на культуру і мистецтво у 2005 році дорівнювали 1992,1 млн грн, а в 2013 – 8444,1 млн грн), однак питома вага видатків на культуру та мистецтво у загальній сумі видатків майже не змінилася – 1,4% у 2005 році та 1,7% у 2013 році. Надзвичайно низькими залишаються видатки зведеного бюджету на культуру та мистецтво у відсотках до ВВП – на рівні 0,5-0,6% . На нашу думку, такий стан справ сигналізує про неналежне виконання соціальної функції культури, що пов'язана не лише з соціальним характером діяльності закладів культури, а й процесами формування та нагромадження інтелектуального потенціалу у державі.

Варто наголосити, що кошти, спрямовані на розвиток культури, покривають лише поточні потреби та витрати на заробітну плату працівників сфери культури, і лише незначна їх частина спрямовується на інвестиційні та інноваційні цілі. Такий стан справ спричинив загострення нагромадженої роками проблеми оновлення основних фондів і проведення капітального ремонту та реконструкції приміщень закладів культури. Значна частина закладів культури розміщена у будівлях, що не відповідають сучасним умовам, а знос основних фондів у середньому по галузі перевищує 40% [1, с. 278].

Безумовно, стрімке впровадження інформаційних технологій та формування екранної культури свідчать про зменшення ролі книги і книжкової культури у суспільстві, основне завдання якої – утвердження і розвиток духовної, моральної та інтелектуальної культури особистості. Книга є продуктом інтелектуальної праці й результатом суспільного розвитку, адже з її допомогою людство нагромаджує досвід в усіх сферах життєдіяльності. Падіння попиту на книгу, книгодрукування в Україні, на нашу думку, є наслідком недооцінювання значення книги у суспільстві, коли вона (книга) розглядається як результат уречевленої праці, як звичайний високодохідний товар, а не як джерело інтелектуального й духовного збагачення нації, частина її національного культурного надбання.

Динамічними коливаннями характеризується випуск книжок та брошур в Україні, що, на наш погляд, віддзеркалює політичні настрої та соціально-економічні тенденції не лише у сфері культури, а й у національній економіці в цілому. За аналізований період кількість надрукованих книг та брошур зросла із 54 млн примірників до 70 млн, несприятливими для книговидання виявилися кризові 2009–2011роки, коли зменшилося державне замовлення і заявки від приватних структур, а також погіршилися фінансові можливості видавничих центрів. Обсяги середньорічних тиражів друкованих видань в Україні за період з 2005 по 2013 рік можна простежити на рисунку 2.

Лідируючі позиції у щорічному випуску книг та брошур за цільовим призначенням посідають видання навчальної та методичної літератури: із понад 26 тис. назв видань згаданій категорії належить понад 8 тис. примірників, або понад 40% усіх видань. Наукові видання

Рис. 2. Середньорічні тиражі друкованої продукції в Україні за 2005–2013 роки [5-7]

займають другу позицію – це понад 5 тис. назв, перевищуючи кількість літературно-художніх видань на одну тисячу примірників, а щодо обсягів тиражу, то останні перевищують наукові та науково-популярні видання більш як у три рази [8, с. 6].

Неабияке занепокоєння викликає стан видавництва книг державною мовою, адже наклади україномовних та російськомовних видань майже пропорційні. Так, із 46,6 млн тиражованих примірників у 2011 році україномовної продукції було випущено 23,5 млн примірників (50,4%), а російськомовної – 19,1 млн видань (40,9%); у 2012 році – відповідно 31,6 млн. (50,8%) та 26,5 млн примірників (42,7%). Помітно збільшується кількість видань декількома іноземними мовами – із 660 видань загальним накладом 673,2 тис. примірників у 2011 році до 828 видань обсягом 1355,8 тис. примірників у 2012 році, тобто більше ніж удвічі [8, с. 7].

Паралельно з вітчизняним книговидавництвом повною мірою не виконують свого суспільного призначення масові та універсальні бібліотеки. Бібліотечний світ України представлений 45 тис. книгосховищ із унікальними колекціями та рідкісними книгами, мережа бібліотечних закладів налічує понад 19 тис. одиниць, а кількість примірників у розрахунку на 100 жителів становить майже 700 примірників. У XXI столітті бібліотеки стають центрами трансформації знань у просторі та часі, своєрідною комунікаційною системою нагромадження, впорядкування та передачі інформації. В Україні зростає кількість електронних бібліотек, змінюється структура бібліотечної інформації, зокрема з'являються нові карткові каталоги, сформовані індекси резюме та повнотекстові джерела [1, с. 281]. Попри позитивні тенденції комп'ютеризації універсальних бібліотек, в Україні невпинно зменшується обсяг бібліотечного фонду та рівень забезпеченості населення книжковою продукцією. Як видно на рисунку 3, з початком фінансово-економічної кризи темпи приросту бібліотечного фонду та забезпеченості ним населення у розрахунку на 100 осіб мають від'ємні значення.

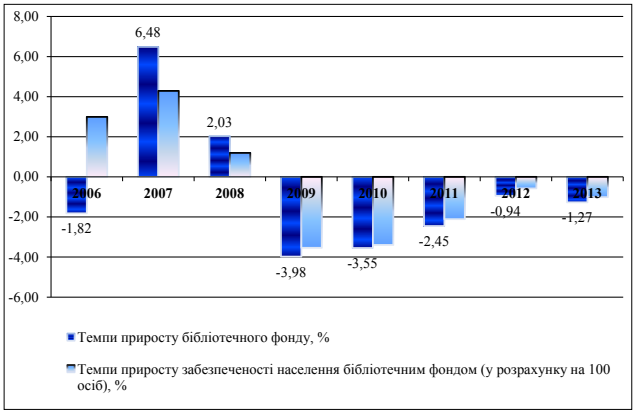


Рис. 3. Темпи приросту бібліотечного фонду та забезпеченості населення бібліотечним фондом у розрахунку на 100 осіб

Розраховано за [5-7]

Водночас простежується позитивна тенденція з фінансування бібліотечної справи в Україні. За аналізований період видатки зведеного бюджету постійно збільшувалися із 424 млн грн у 2005 році до 2 млрд грн у 2013 році [4]. Отже, бібліотека як елемент інфраструктури сфери культури повинна виконувати не лише просвітницьку та виховну функції, її головне завдання полягає у збереженні культурної спадщини та нагромадженні інтелектуального потенціалу в Україні.

У збереженні культурної спадщини чималу роль відіграють музейні заклади. Музеї як культурно-освітні, науково-дослідні та історичні інститути поширюють науково-природничі знання, використовують пам'ятки матеріальної та духовної культури з метою донести до людства нову інформацію чи історичну правду.

Сьогодні в Україні функціонує понад 4 тис. громадських музейних закладів, які провадять наукову, освітню і виховну роботу, частина з них розташована далеко від обласних центрів і є чи не єдиним виховним осередком для молоді. Серед них 3265 музеїв зареєстровані при вищих навчальних закладах, і понад 40 з них – природничі [9, с. 7]. Окрім цього, Україна має велику кількість відомих історико-культурних пам'яток та є однією із провідних країн Європи за кількістю об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО. За офіційними даними на кінець 2013 року на державному обліку в Україні знаходилося понад 147,5 тис. нерухомих пам'яток історії та культури, серед яких: пам'яток археології – 74682; історії – 52222; монументального мистецтва – 2865; архітектури та містобудування – 17344 [5, с. 11]. Значна кількість пам'яток історії – більш ніж 12 млн зберігається у фондах українських музеїв. Саме музеї на сьогод-

ні є одним із головних соціальних інститутів, які виконують функцію формування історичної пам'яті українського народу, донесення до всіх українців і особливо молоді знань про минуле.

Нагальними завданнями для музеїв всіх профілів також залишається комп'ютеризація і автоматизація обліку музейних експонатів, оцифрування найбільш цінних пам'яток культури і мистецтва. З 2012 року за підтримки Мінкультури у кількох музеях та заповідниках почав реалізовуватися пілотний проект оцифрування облікової документації. Актуальною є науково-інформаційна діяльність музеїв, спрямована на впровадження нових інформаційних технологій, здатних представляти об'єкти культурної спадщини у віртуальному просторі. На даний момент Міністерством культури України впроваджується державна Програма розвитку музейної справи на 2013–2018 роки, яка повинна стати тією «дорожньою картою», що дозволить вивести музейну роботу в Україні на якісно інший рівень, підвищити престиж професії, покращити умови праці музейних працівників та матеріально-технічний стан музеїв. Програма має стати прикладним інструментом модернізації музейної справи в Україні [10].

Зростання інтелектуального потенціалу в державі, на нашу думку, можливе завдяки розвиткові театрального мистецтва. Суспільні відносини в галузі театральної справи в Україні, спрямовані на формування і задоволення творчих потреб та інтересів громадян, їх естетичне виховання, збереження, розвиток та збагачення духовного потенціалу українського народу визначає Закон України «Про театри і театральну справу». Основними напрямами державної політики в галузі театру і театральної справи є підтримка і розвиток мережі театрів, забезпечення їх сучасним технічним обладнанням; розроблення та сприяння реалізації державних цільових та регіональних програм розвитку театрів і театральної справи, забезпечення їх фінансування за рахунок державного та місцевих бюджетів [11].

Протягом 2013 року в Україні працювало 133 театри різних форм власності, з них за жанрами: опери та балету – 7, драматичних – 46, музично-драматичних – 34, музичної комедії та мініатюр – 7, дитячих – 10, лялькових – 29. Серед діючих театрів за статусом налічувалося: національних – 10, державних – 2, обласних – 69, районних (міських) – 42, інших – 10 [5, с. 61]. Метою основної діяльності театру є розвиток театрального мистецтва і театральної справи, а також формування та задоволення потреб населення у такому виді мистецтві. Формування особистості у лоні театрального мистецтва є цілеспрямованим і послідовним процесом залучення людини до високих культурних та духовних цінностей. Сучасний стан театрального мистецтва характеризують такі показники, як кількість театральних вистав за рік, загальна кількість відвідувачів театрів, загальна кількість місць у залах для глядачів, коефіцієнт відвідування населенням театрів (кількість відвідувачів у розрахунку на 100 осіб) тощо.

Протягом досліджуваного періоду (2005–2013 рр.) кількість глядацьких місць у театрах була майже незмінною і коливалася в межах 55-58 тис. одиниць, постійним було відвідування населенням театрів у розрахунку на 100 осіб – 14-15 осіб. Суттєвого коливання зазнали показники кількості театральних вистав та відвідувань театрів за рік, особливо у період фінансової кризи (див. рис. 4). Так, у 2009 році загальна кількість відвідувачів становила 6187,6 тис. осіб на рік, а кількість поставлених вистав – 30667 одиниць, тоді як у 2013 році ці показники дорівнювали 6874,7 тис. осіб та 35473 вистави відповідно.

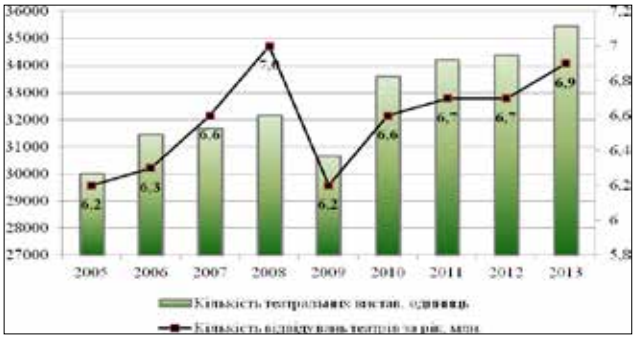


Рис. 4. Якісні показники діяльності театрів в Україні

Складено за: [5-7]

Водночас варто зазначити, що попри певні успіхи у розвитку театральної справи, перед сучасним українським театром стоїть низка важливих проблем, найболючішою з яких є проблема фінансування. Структура фінансових надходжень у всіх театрах є приблизно такою: бюджетне фінансування – 70-80%; доходи від основної діяльності – 15-25%; інші надходження – 5-10% [12].

Особливої уваги потребує процес формування державної політики та галузевої стратегії розвитку вітчизняного театрального мистецтва, система ресурсного забезпечення сфери культури в цілому.

Особлива роль в організації культурного відпочинку та підвищенні інтелектуального потенціалу в державі належить клубним закладам та концертним організаціям, що представлені самостійними професійними колективами, концертно-естрадними та гастрольними колективами, філармоніями, клубними закладами тощо. Понад 70% концертних організацій та самостійних професійних колективів знаходяться у комунальній власності й, відповідно, залежать від програм розвитку окремих регіонів та фінансових можливостей територіальних громад. За кількістю закладів культури в Україні переважають клубні заклади – 18,5 тис. об'єктів, у яких укомплектовано 4,7 млн місць, високим є показник забезпеченості населення клубними закладами у розрахунку на 100 тис. осіб [5].

Непроста ситуація склалася у галузі кіномистецтва, бо через обмежене державне фінансування, недієвість ринкових механізмів господарювання та постійні адміністративні реорганізації прибуткова у минулому галузь перетворилася на збиткову. Відчутними стали явища скорочення кіномережі і виробництва кінофільмів, зменшення кількості відвідувань кінотеатрів глядачами. Так, кількість відвідувань демонстраторів фільмів протягом останніх років залишається невисокою – приблизно 14 млн глядачів на рік. Кількість демонстраторів фільмів у 2013 році порівняно з 2005 роком скоротилася вдвічі, на ринку показу кіно(відео)продукції переважають фільми американського (48%) та російського (18%) виробництва. Українська ж кінопродукція у 2013 році була представлена 54 вітчизняними фільмами, що становило 9,5% від загальної їх кількості [5, с. 36].

Останніми роками пожвавилася діяльність творчих спілок, громадських і релігійних організацій, національно-культурних товариств, різних ініціативних груп, зацікавлених в оновленні культурно-мистецького життя, відродженні традицій української культури, відновленні духовних цінностей. Позитивною є тенденція до запровадження принципово нового ставлення держави до релігії, переосмислення ролі церкви у суспільному житті, перегляд і переоцінка пов'язаних з ними культурних надбань. Сьогодні в Україні створюються необхідні передумови для об'єктивного з'ясування та висвітлення питань щодо справжнього внеску церкви у розвиток національної культури, підвищення інтелектуального потенціалу в державі. У суспільній свідомості поступово утверджується нове розуміння релігії як незламної сили на шляху до морально-духовного вдосконалення людства.

Провідне місце в період утвердження національної самосвідомості належить духовності, яка виступає особливим феноменом загальнокультурного та економічного піднесення в державі. Духовний і фізичний розвиток суспільства можливий тільки в тому випадку, коли ефективною є державна політика у сфері культури та духовності. Підвищення рівня духовності суспільства, на нашу думку, можливе за умови усвідомлення державою важливості культурно-духовного виховання населення, особливо молоді та належного рівня фінансування. Видатки на духовний та фізичний розвиток у структурі видатків за функціональною класифікацією впродовж останнього десятиліття не перевищують 3%, що, безумовно, є недостатнім для розв'язання нагальних проблем у цій галузі, подолання негативних проявів тощо (див. рис. 5).

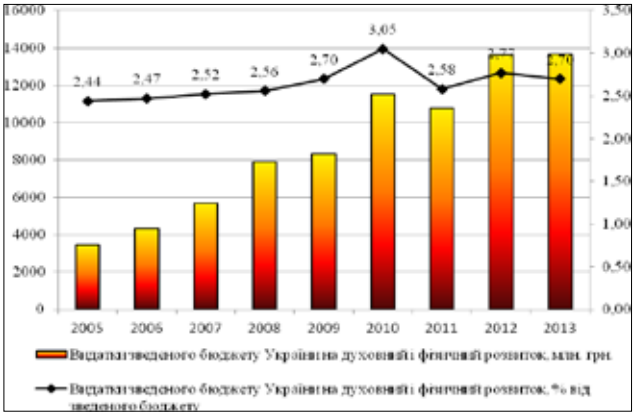


Рис. 5. Видатки зведеного бюджету на духовний та фізичний розвиток у 2005–2013 роках [4]

Поступове зростання обсягів фінансування культурно-духовних потреб держави та активізація діяльності благодійних і релігійних організацій сигналізують про позитивні зрушення в економічній політиці держави (див. рис. 6).

Рис. 6. Коефіцієнти активності діяльності благодійних та релігійних організацій та результативності використання коштів на благодійну діяльність в Україні [13]

Висхідні тренди двох верхніх кривих, що відображають забезпеченість суспільства релігійними та благодійними організаціями, свідчать про пріоритетність духовних цінностей та морально-духовних настроїв у житті пересічних громадян. Коефіцієнт результативності використання коштів на благодійну діяльність в Україні характеризує співвідношення між використаними коштами на благодійну діяльність та коштами, що надійшли від такого виду діяльності. Невпинне зниження цього показника відображає ситуацію, за якої надходження коштів від благодійної діяльності перевищує більше ніж у два рази суми, використані на благодійну діяльність.

Безперечно, духовність є вагомим чинником піднесення національної економіки, гарантом зниження аморальності та злочинності. Про позитивний вплив духовності як складової інтелектуального потенціалу свідчать факти зниження кількості зареєстрованих злочинів та кількості засуджених на 100 тис. населення. Дані коефіцієнтів злочинності та судимості подані на рисунку 7.

Рис. 7. Коефіцієнти злочинності та судимості у 2005–2013 роках [14]

Неважко помітити, що динаміка коефіцієнта злочинності в державі знаходиться в оберненопротилежній залежності з фазами ділового циклу. Так, економічне зростання, що відбувалося з 2000 по 2008 рік супроводжувалося зниженням кількості зареєстрованих злочинів і найменша їх кількість припала на 2008 рік. Як тільки в економіці з'являються панічні настрої та ознаки кризи, відразу зростає кількість вчинених злочинів. Отже, можемо зробити висновок, що економічне зростання, яке супроводжується духовним піднесенням суспільства, позитивно впливає на деструктивні чинники, зокрема рівень злочинності, і навпаки.

До позитивних тенденцій, що сприяють активізації інтелектуального потенціалу в Україні, варто віднести поглиблення інтеграції вітчизняної культури до європейського та світового культурного простору. Значно розширилися міжнародні культурні зв'язки України з багатьма країнами світу, що створює реальні можливості для ознайомлення з досягненнями культури інших народів і держав та представлення кращих зразків національної культури та мистецтва світовій спільноті. Численні успішні виступи українських виконавських колективів, виставки творів з колекцій провідних українських музеїв, експозиції українських художників сприяють зміцненню міжнародного авторитету України. Помітно активізувалася діяльність у сфері культури представництв України в іноземних державах та міжнародних організаціях. Значну роль відіграють традиційні контакти у сфері культури нашої держави з українською діаспорою у світі. Позитивне значення має долучення України до низки міжнародних правових актів у сфері свободи культурного обміну та збереження культурної спадщини.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, чинниками позитивного впливу на зростання інтелектуального потенціалу України у сфері культури і духовності є: збереження пам'яток культурної та духовної спадщини для відновлення історичної пам'яті українського народу; створення єдиного координаційного органу у сфері охорони та збереження культурних об'єктів; активізація книговидання, зокрема українською мовою та зростання темпів приросту бібліотечного фонду України; реалізація державної програми розвитку музейної справи, що повинна стати прикладним інструментом її модернізації; оновлення матеріально-технічної бази музейних, бібліотечних, клубних та виставкових приміщень; розвиток театрального мистецтва з метою задоволення творчих потреб та інтересів громадян України, їх естетичне виховання; організація культурного відпочинку та програм дозвілля для населення України; підготовка висококласних фахівців у музейній та бібліотечній справі; зростання кількості благодійних та релігійних організацій, основне завдання яких – пропагувати духовні цінності та високоморальні настрої у суспільстві.

Перспективами подальших наукових досліджень є розробка пропозицій щодо вдосконалення державної політики у сфері культури і духовності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / Під наук. ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина. – К. : Наукова думка, 2010. – 734 с.
2. Актуальні проблеми формування державної культурної політики. Аналітична записка / Валевський О.Л. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1429/.
3. Скуратівський В. Гуманітарна політика в Україні / В. Скуратівський, В. Трощинський, С. Чукут. – К. : Вид-во УАДУ, 2002.
4. Звіт про виконання Зведеного бюджету України по видатках станом за 2005–2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/.
5. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2013 році. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2014. – 94 с.
6. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2007 році. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2008. – 91 с.
7. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2010 році. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2011. – 92 с.
8. Мураховський А., Буряк С. Аналітичний огляд випуску друкованої продукції у 2012 році // Вісник Книжкової палати. – 2013. – № 4. – С. 4-11.
9. Шидловський І.В. Історія музейної справи та зоологічних музеїв університетів України / за ред. Й.В. Царика / І. Шидловський. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 112 с.
10. Міністерство культури розпочало роботу з підготовки Програми розвитку музейної справи на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/280283.
11. Закон України «Про театри і театральну справу» від 31 травня 2005 року № 2605-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2605-15.
12. Український театр на сучасному етапі (оглядова довідка за матеріалами преси) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/133598.
13. Діяльність громадських об'єднань в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
14. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2014. – 534 с.

УДК 338

Сардак С.Е.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

НЕОБХІДНІСТЬ УРАХУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКО-РЕГУЛЯТОРНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У ФОРМАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

THE NECESSITY OF CONSIDERING TRANSFORMATION OF MANAGEMENT-REGULATORY MECHANISMS OF HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN THE FORMS OF THE STATE ECONOMIC POLICY IMPLEMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті доведено необхідність урахування трансформації різнорівневих управлінсько-регуляторних механізмів розвитку людських ресурсів при розробці форм державної економічної політики. Досліджено історичну трансформацію концептуального ставлення до людини-працівника. Визначено умови, інструменти та спрямування економічної політики держави.

Ключові слова: трансформація, управління, розвиток, людські ресурси, економічна політика, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость учета трансформации разноуровневых управленческо-регуляторных механизмов развития человеческих ресурсов при разработке форм государственной экономической политики. Исследована историческая трансформация концептуального отношения к человеку-работнику. Определены условия, инструменты и направленность экономической политики государства.

Ключевые слова: трансформация, управление, развитие, человеческие ресурсы, экономическая политика, государство.

ANNOTATION

In this paper, the necessity of considering transformation of multilevel management-regulatory mechanisms of human resource development whileworking out state economic policy forms is proved. The historical transformation of a conceptual attitude to the man-worker is studied. The conditions, tools and directions of the state economic policy are defined.

Keywords: transformation, management, development, human resources, economic policy, state.

Постановка проблеми. Сучасна цивілізація досягла помітних успіхів у сфері людського розвитку. Відхід від хибних догматичних підходів, руйнування класового поділу у суспільстві, демократизація та соціалізація життя забезпечують можливість реалізації людського потенціалу для переважної частини людських ресурсів світу. Збільшилася тривалість життя у цивілізованих країнах світу, широкі верстви населення отримали доступ до освіти, системи охорони здоров'я, матеріальних, культурних і духовних благ [1]. Однак ці зміни привели до кардинальної трансформації управлінсько-регуляторних механізмів розвитку людських ресурсів, що викликає загострення проблем та суперечностей, які з часом перетворюються у конфлікти, соціально-економічні диспропорції, кризи та війни [2]. Тому, задля забезпечення якісного стану соціально-економічного розвитку країн, постає необхідним урахування сучасних концептуальних зрушень при проектуванні та упровадженні форм реалізації державних економічних політик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародні організації, уряди країн, науково-дослідні установи та окремі науковці активно досліджують дану проблематику. Серед актуальних сучасних праць, присвячених висвітленню трансформації управлінсько-регуляторних аспектів розвитку людських ресурсів, варто відзначити публікації зарубіжних вчених С. Алкайра, М. Армстронга, Г. Беккера, Д. Гуеста, М. Десаї, Д. Кларка, М. Хака, А. Сена, Р. Тамура, С. Хауфа, Т. Шульца та вітчизняних фахівців: Д. Богині, О. Грішнової, С. Дорогунцова, А. Колота, В. Колпакова, О. Левченка, Е. Лібанової, Д. Лук'яненка, О. Мартякової, Л. Мельника, В. Никифоренка, В. Савченка, І. Тимошенка, Л. Тимошенко. Авторський аналіз ґрунтовних досліджень вищенаведених науковців засвідчив пріоритет людських ресурсів і визначив сформованість науково-методичних основ управлінсько-регуляторного впливу на їх розвиток [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При розгляді теоретичних і практичних аспектів управлінського впливу на розвиток людських ресурсів залишається недостатньо дослідженим питання доцільності урахування наявних трансформаційних зрушень при реалізації економічної політики держави, що вимагає поглиблення наукових пошуків у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою дослідження є доведення необхідності урахування трансформації управлінсько-регуляторних механізмів розвитку людських ресурсів у формах реалізації економічної політики держави. Цілями статті є аналіз генези концептуального ставлення до людини-працівника, розгляд підходів до управління людськими ресурсами, визначення умов,

інструментів та спрямування економічної політики держави. При написанні статті використано системний підхід, методи аналізу, синтезу, узагальнення, абстрагування, уявного експерименту та обґрунтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом історії у суспільстві змінювалося концептуальне ставлення до управління людиною і її розвитком. У минулому людські ресурси розумілися як живі істоти та речі, що мали ціновy визначеність на рівні з іншими речовинними і неречовинними ресурсами. Лише люди з певних класів мали право на освіту, володіння фаховими знаннями, управління іншими людьми. Кар'єра в обмеженого кола осіб відбувалася на службі володарям, в армії та церкві. Внаслідок соціально-економічних диспропорцій розвитку територій і країн, зміні комунікацій, а також за наявності суспільних станів, поступової гуманізації та соціалізації суспільного розвитку це питання й досі не є чітко визначеним. Наприклад, В.М. Колпаков наводить наступні концептуальні моделі, що формують особливості процесу управління розвитком людини: людина як мікрокосмос суспільства (М.Т. Степанянц); людина як суб'єкт суспільних відносин – носій та організатор відносин у суспільстві; людина як мікрокосмос; людина як унікальна істота; матеріалістична концепція (Ф. Бекон, Т. Гоббс, Д. Локк, К. Гельвецій, П. Гольбах, Д. Дідро, Ж. Ламерті та інші); трансперсональна концепція людини (С. Гроф); філософсько-антропологічний підхід до людини (М. Шелер, Х. Плеснер); цілістна (інтегральна) людина (Леонардо да Вінчі, Мікеланджело й інші); людина як цілістна система (Д. Ройс, А. Пауелл); екзистенціальне розуміння людини (С. К'єркегор, К. Ясперс, М. Хайдеггер, А. Камю, Ж. Сартр та інші) [3, с. 28-32].

Сучасна історія управління людськими ресурсами в економічній сфері розпочалася в Англії на початку 1800-х рр. упродовж епохи майстрів та учнівства і в подальшому набула розвитку під час промислової революції [4]. Відношення до людини базувалося на уявах щодо світобудови та соціально-економічних відносин сформоване працями теологів, володарів країн, меркантилістів, фізіократів, представників класичної теорії регулювання та марксистів. У XIX ст. Ф. Тейлор започаткував комбінацію наукового управління з індустріальною психологією працівників. Ним було запропоновано,

Таблиця 1

Трансформація концептуального ставлення до людини-працівника у XX–початку XXI ст.

Період	Концепція	Зміст концептуального підходу
Початок XX ст.	Наукове управління працівниками	На основі концептуалізації *факторів виробництва* (розробки А. Маршалла, К. Менгера, Ж.-Б. Сея, Й. Шумпетера) почав формуватися *науковий підхід до управління* (М. Вебер, Г. Гантт, Г. Емерсон, Ф. Тейлор, М. Туган-Барановський, А. Файоль, Г. Форд). Людина розглядалась як засіб досягнення виробничого результату. Низька увага до особистості та її розвитку, обмежений законодавчий вплив на роботодавців, зародження теорій управління.
1920-ті – 1940-ві роки	Управління кадрами і трудовими ресурсами	*Економічна концепція* у рамках матеріального стимулювання на виробництві (Л. Гілбрет, Е. Мейо, С. Струмілін, Л. Урвік, М.-П. Фоллет). Людина визначалася як носій трудових функцій і живий придаток машин. Урахування мінімальних потреб життєдіяльності та розвитку, формування трудового законодавства та профспілкового руху, ініціювання та заохочення державами досліджень у сфері праці та зайнятості.
1950–70-ті роки	Управління персоналом (менеджмент персоналу)	*Організаційно-адміністративна концепція* у межах людських відносин і людського розвитку (К. Аржиріс, Г. Беккер, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Т. Шульц). Людина постала суб'єктом трудових відносин та особистістю. Підвищення ролі людини у виробництві, застосування спрощених заходів загального та професійного розвитку, оптимізація трудового законодавства і посилення конкуренції, формування спеціалізованих наук у сфері дослідження людини, значна роль профспілок.
1980–90-ті роки	Управління людськими ресурсами	*Організаційно-соціальна концепція* у сфері формування людського капіталу (М. Армстронг, Д. Гуест, П. Друкер, М. Десаі, М. Нуссбаум, У. Оучі, А. Сен, М. Хак). Людину визначено головним ресурсом виробництва, а людське життя і добробут – найвищою цінністю суспільного розвитку. Активне упровадження розширених заходів загального та професійного розвитку, увага до людського розвитку, стратегічний підхід до управління, врахування глобальності, потужний державний та корпоративний вплив на людину.
Кінець XX – початок XXI ст.	Управління соціальною людиною	*Гуманістична концепція* управління соціальною людиною в умовах глобалізації (Б. М. Генкін, Х. Т. Грехем, О. А. Грішнова, А. М. Джияд, А. Іво, В. Капур, П. Спероу, К. Трусс, А. Хаслінда та ін.). Людина постає головним суб'єктом управління і не розглядається як ресурс виробництва. Враховуються бажання і здібності людини, узгоджуються інтереси людини, організації, суспільства, здійснюється наголос на самоуправління розвитком, життєдіяльність людини здійснюється в умовах глобальності та свободи руху.

Складено автором за даними [3, с. 26; 5; 6, с. 11; 7]

щоб управління працівниками відбувалося не лише з точки зору роботи та ефективності, а й з урахуванням їх психології та благополуччя.

На початку XX ст., внаслідок протиріч суспільного розвитку (Перша світова війна, розпад колоніальної системи, революційні події у Європі), почала відбуватися зміна ставлення до управління людиною та її розвитком, що було викликано характером розгортання НТП, збільшенням чисельності людства, руйнуванням традиційного станового устрою суспільства та формуванням наукового підходу до управління людьми у процесі виробництва. Розвиток технологій, зростання чисельності організацій, збільшення кількості об'єднань та урядова турбота і втручання, призвели до розвитку відділів з персоналу у 1920-х рр. За рахунок становлення теорії менеджменту та формування основ державного управління отримала розвиток концепція управління кадрами, яка замість людини як особи розглядала її трудову функцію у виробництві й розглядала сукупність працівників, об'єднаних для досягнення організаційних цілей. Після Другої світової війни НТП викликав ускладнення виробничого процесу й зумовив необхідність забезпечення кваліфікації працівників, задіяння нових механізмів мотивації праці, регулювання трудових процесів на основі партнерства, співпраці й залучення персоналу до управління. У той період працівник розглядався не лише як суб'єкт трудових відносин, а й як особа. У 80-х рр. XX ст. було сформовано нову наукову концепцію управління людськими ресурсами яка, на відміну від концепції управління персоналом, визнала економічну корисність і соціальну цінність людських ресурсів, необхідність їх розвитку та інвестиційних вкладень подібно до інших видів економічних ресурсів, а також збагатила практику менеджменту прогресивними методами, технологіями управління людьми в складному інноваційному середовищі й запропонувала нові гнучкі форми використання робочої сили, безперервне підвищення якості людських ресурсів, нові підходи до організації і стимулювання праці, звернення до культурно-етичних чинників продуктивності і якості трудового життя. Виходячи з цього пропонується виділити п'ять етапів відношення до людини-працівника (табл. 1).

Таким чином, класичний економічний підхід до управління працівниками, заснований на працях М. Вебера, Г. Емерсона, Ф. Тейлора, Л. Урвіка, А. Файоля, Г. Форда (сприйняття людини як фактора виробництва, механістичне відношення до кадрової політики, мінімізація витрат на розвиток працівників, автократичний підхід в управлінні), поступово зазнав трансформації і був змінений на сучасні концепції управління, серед яких провідного місця набула концепція управління людськими ресурсами сформована працями Г. Беккера, Ф. Герцберга, С. Кузнеця, Д. Мак-Грегора, А. Маслоу, Т. Шульца (відношення до працівників як до провідного ресурсу, врахування потреб та інтересів людини, здійснення активної гнучкої кадрової політики, сприяння безперервному розвитку людини-працівника, збагачення та гуманізація методів управлінського впливу, задіяння демократичного підходу в управлінні) [8]. Засадничі принципи сучасної концепції управління людськими ресурсами знайшли свого втілення у основних типах управління, що набули широкого поширення у фірмах розвинених країн: управління за результатами, управління за допомогою мотивації, рамкове управління, партисипативне управління, підприємницьке управління тощо.

Згідно західноцивілізаційного світогляду, який зараз домінує у науковій літературі, визначаються чотири сучасні підходи трудових взаємовідносин людських ресурсів [9]. Перший підхід – це неокласична економічна школа («Neoclassical Economics School»), що концентрує увагу на самозацікавлених суб'єктах в умовах конкурентного ринку, які спрямовують свої зусилля на забезпечення конкурентоспроможності та максимальну ефективність, а інтереси найманих працівників повинні бути захищені й контрольовані сторонніми силами (державою, профспілками, громадськими організаціями). Другий підхід – це школа управління людськими ресурсами («Human Resource Management School»), що розглядається як школа управління персоналом. У даному підході головна увага спрямовується на внутрішньоособистісні взаємовідносини працівників суб'єктів господарювання й підкреслюється, що трудові проблеми виникають від неякісного управління та грубого тиску на людей, а роль сторонніх інститутів не розглядається як позитивна. Третій підхід – школа індустріальних взаємовідносин («Industrial Relations School») – відзначає, що головні проблеми соціально-економічного розвитку відбуваються від несправедливих (нерівних, неадекватних, демотиваційних) контрактів між роботодавцями та працівниками й головні зусилля треба спрямовувати у мотиваційну площину щодо винагородження та захисту прав людських ресурсів. Четвертий підхід – школа критики індустріальних взаємовідносин («Critical Industrial Relations Scool») – уособлює погляди марксистських індустріальних взаємовідносин, політекономії та традиційного підходу. Відмінність полягає у домінуванні ідеології та класовому підході до управління і формування суспільних інститутів які слугують інтересам суспільства.

На думку С. Якобі та Ф. Фулкеса, започаткування повноцінного управління людськими ресурсами відбулося у капіталістичних країнах з практикою щодо зайнятості в США, яка склалася у 1930-х рр., згідно з якою працівники отримали переваги завдяки торговим об'єднанням та колективним угодам (домовленості по зайнятості досягалися шляхом гарантування довгострокової зайнятості та інших корпоративних

переваг) [10; 11]. Такий розвиток подій був підтриманий «Новою програмою» президента Ф. Рузвельта та призвів до капіталізму добробуту, який забезпечував медичне страхування та пенсії для робітників. У конкуренції між капіталістичними країнами та протистоянні соціалістичній моделі СРСР у 1980-х рр., економіка США повинна була продовжувати покращення добробуту працівників заради забезпечення продуктивності і уряд був змушений перевести відносини з працевлаштування від індустріальних стосунків до більших людяних.

За точкою зору Б. Кауфманна [12] у результаті плюралістичних індустріальних відносин в американських відносинах з працевлаштування було сформовано два підходи до управління людськими ресурсами – «Hard» («твердий», «жорсткий», «механістичний», «ресурсний аспект», «антипрофспілковий», «зв'язаний») та «Soft» («м'який», «гуманістичний», «інтелектуальний», «людяний», «капіталізм добробуту», «вільний»). Так, «Hard» управління людськими ресурсами акцентує увагу на згоду працівників, кількість продукції, менеджерів, орієнтацію на завдання та розвиток організації, а «Soft» управління людськими ресурсами спирається на гнучкість, переговори, якість, визнання зовнішнього середовища і прав у відносинах працевлаштування (останнє є більш стратегічним та довгостроковим).

«Hard» та «Soft» розрізняються підходами до управління людськими ресурсами та людськими відносинами. Так, Д. Гуест диференціює управління людськими ресурсами та людські відносини у сфері психологічного контракту, місця розташування контролю, стосунків працівників, принципів організації і цілей політики організації [13]. Причому управління людськими ресурсами відноситься ним до «Soft»-підходу, а людські відносини – до «Hard»-підходу щодо порозуміння управлінського впливу.

Управління людськими ресурсами розглядається ще й як стиль, що стосується «Hard»- та «Soft»-підходів до стосунків працевлаштування. «Hard»-стиль робить акцент на мінімізацію витрат та ресурсоорієнтовану точку зору на працю. «Soft»-стиль передбачає інтеграцію індивідуальності й таких цінностей як довіра та угода. К. Легге називає «Hard»-стиль як «утилітарний інструменталізм», а «Soft»-стиль – як «еволюційний гуманізм». К. Трусс, Л. Граттон, В. Хоуп-Хейлі, П. Макговерн, Ф. Стайлз відзначають відповідність даних підходів до управління людськими ресурсами з теоріями мотивації Ф. Герцберга, коли теорія «X» пов'язується з «Hard» відношенням до управління людськими ресурсами, а теорія «Y» з «Soft» відношенням [14]. Дихотомія «Hard»- і «Soft»-підходів до управління виникла у США, але найбільше обговорювалася в британській науковій літературі завдяки розвитку нормативної моделі управління людськими ресурсами Д. Гуеста у середині 1980-х років. З точки зору «жорсткого» підходу, людські ресурси в значній мірі є фактором виробництва і пасивними; цей підхід схожий на менеджмент, коли люди зводяться лише до пасивних об'єктів, які оцінюються в залежності від того, чи володіють вони навичками, які вимагає організація. «М'який» підхід робить акцент на «людині» і пов'язаний із школою людських відносин; працівники сприймаються в якості цінних активів і джерела конкурентної переваги через їх зобов'язання, адаптивність і високоякісні навички та продуктивність; співробітники є активними, а не пасивними, вони здатні до розвитку, гідні довіри і співробітництва, яке досягається за рахунок участі; завдяки м'якому підходу до управління збільшуються прихильність та віддача працівників.

А. Іво виділяє чотири моделі управління людськими ресурсами й уточнює відмінності між ними [15]. Перша – це «Гарвардська модель» (М. Бір, Б. Спектор, П. Лоренс, Д. Мілс, Р. Волтон – 1984 р.), заснована на зобов'язаннях, компетентності та економії коштів, що використовується при «м'якому» управлінні людськими ресурсами. Гарвардський підхід, спираючись на школу людських відносин, підкреслює важливість комунікацій, спільної роботи і використання індивідуальних здібностей. Друга – «Мічіганська модель» (К. Фомбран, М. Тічі, М. Деванна – 1984 р.) – робить акцент на «жорсткому» управлінні людськими ресурсами (людьми слід управляти, як й іншими ресурсами). Мічиганська школа є більш стратегічним підходом, яка підтримує позиції менеджерів. Третя – «Порівняльна модель Гуеста» (Д. Гуест – 1997 р.) – була використана як порівняння людських відносин та управління людськими ресурсами, що вказує на різницю людських відносин від управління людськими ресурсами (останнє спрямоване на покращення навчання, підготовки, вибору, мотивації персоналу, що призводить до більших якісних результатів). Четверта – «Модель вибору» (Ф. Аналуі – 2002 р.) – пропонує інтегральний ефективний підхід до управління людськими ресурсами. Це холістична (цілісна) модель управління людськими ресурсами, згідно з якою політику управління формують організаційне (політика організації, культура, управління, технологія завдань організації), індивідуальне (ідеологія, особисте сприйняття, усвідомлення) та зовнішні джерела (соціально-економічні, політичні, культурні, що включають посередників, асоціації, об'єднання та інші організації). Але при цьому необхідно враховувати наявні розриви між сформованим центром (у вигляді економічно розвинутих країн), яким притаманні вищенаведені підходи і периферією (усі інші країни), де управління людськими ресурсами має архаїчні форми цивілізаційного розвитку – рабство, кріпацтво, феодальні відносини, тоталітаризм тощо.

Відповідно вищенаведені підходи обумовили необхідність керованості розвитку суспільства

за рахунок пошуку балансу інтересів усіх членів суспільства у парадигмальному визначенні. Це призвело до початку формування концептуальної бази системи управління людськими ресурсами спрямованої на їхній розвиток. Формування й концептуалізацію підвалин виникнення терміну «розвиток людських ресурсів» пов'язують з такими подіями: початок промислової революції; навчання працівників для масового конвеєрного виробництва в компанії Г. Форда «Ford Motor» у 1913 р.; Р. Блейк визначає, що історичною точкою відліку терміну «розвиток людських ресурсів» є початок 1930-х рр. (сформована концепція розвитку організації); Р. Дезімон, Дж. Вернер і Д. Харріс вважають визначальними 1940-ті рр. (протягом Другої Світової війни працівників навчали, як виробляти військові кораблі, машини й інше військове устаткування та озброєння); В. Стед та М. Лі звертають увагу на період з 1950-х рр. по 1960-х рр. (теорії з процесу розвитку працівників набули масового розповсюдження завдяки публікацям видатних психологів С. Аржиріса (1957), Ф. Герцберга (1959), Р. Лайкерта (1961)); Л. Надлер та З. Надлер у 1970 р. публікують свою працю «Developing Human Resources» (вперше введено даний термін та основними функціями названо відбор та розвиток працівників); на початку 1980-х рр. Американським товариством з навчання та розвитку схвалено термін «розвиток людських ресурсів» (вони вважали, що навчання і розвиток компетенцій повинні включати навички міжособистісного спілкування, а саме: підготовка, групи сприяння процесу та групи з вирішення проблем) [4].

У світовому вимірі розвиток людських ресурсів у регіонах відбувався неоднаково і фрагментовано, але поступово країни та компанії почали розуміти цінність людських ресурсів і акцент почав робитися на інвестиції в навчання і освіту для підвищення продуктивності та успіху у бізнесі й підвищення продуктивності. В залежності від географічних, історичних, економічних та політичних умов, культури і традицій країни формують власний побут, з якого похідним проявом національної свідомості та ментальності постають національні системи освіти, професійної підготовки, перепідготовки та працевлаштування, а також застосовуються різні стандарти та соціальні гарантії, формуються локальні умови на ринках праці та суспільні цінності [16].

Дослідження характеристик країн і територій за цивілізаційним та формаційним підходами, економічним станом, державним устроєм, етнічно національним складом, домінуючою релігією, ідеологічною орієнтацією тощо засвідчило їх недостатню адаптивність до прогресивних зрушень у сфері розвитку людських ресурсів [2]. На початку XXI ст. держави реалізують різні підходи до управління розвитком людських ресурсів, які визначаються їх природно-ресурсним, демографічним, науково-технологічним, економічним, соціально-культурним і політико-правовим станом.

Підтверджуючи об'єктивність тенденції втрати державою статусу головного суб'єкта глобальної економічної системи, коли все більшої ваги за вартісними агрегованими показниками виробничих, торговельних, фінансово-інвестиційних, валютних трансакцій набувають ТНК і регіональні мегаблоки, зазначаємо, що і в XXI ст. цей інститут є основним гарантом відтворення людських ресурсів і забезпечення умов життєдіяльності своїх громадян.

Протягом періоду суверенного розвитку Україна зазнала кардинальних трансформаційних змін, обумовлених переходом до ринкових відносин із суттєвою зміною багатьох цінностей і основних умов людського розвитку. Деструктивні наслідки, насамперед у соціально-трудовій сфері, мали фінансові кризи кінця 1980-х, 1990-х та, особливо, 2008–2010 рр. А найбільш відчутний вплив на процеси відтворення людських ресурсів спричинили: зниження доходів населення за тривалої економічної стагнації; нерівність у розподілі ресурсів, власності і доходів та їх критична поляризація; бюрократизація соціально-економічних відносин і тінізація фінансових потоків з їх контролем персоніфікованим приватним капіталом; деформація ринку праці, зниження якості зайнятості і погіршення його структури, зростання безробіття; активізація трудової еміграції, у т. ч. значний «відтік умів»; деформації у сферах науки і освіти внаслідок незавершеності їх реформування. Попри ринкову активізацію підприємництва, розвиток фінансової інфраструктури та сфери послуг, очевидними стають маргиналізація широких верств населення, його соціальний песимізм та протестні мотивації і дії. За умов несприятливих демографічних тенденцій, депопуляції і старіння населення, погіршення стану його фізичного здоров'я динаміка кількісних і якісних параметрів людського розвитку є неадекватною сучасним цивілізаційним трендам, особливо порівняно з розвинутими, зокрема європейськими, країнами. Разом із тим, згідно зі світовими рейтингами, Україна не втратила свій високий конкурентний статус за освіченістю населення та професійною підготовкою кадрів. Це дає підстави зробити висновок, що для досягнення в державі сучасних стандартів людського розвитку, практично всі умови життєдіяльності людини на всіх етапах її життєвого циклу потребують якісних змін за рахунок оптимізації форм розгортання державної економічної політики у сферах проектування, виробництва, розподілу, обміну, споживання, накопичення, відтворення та розвитку.

Сучасне тлумачення концепту форм реалізації економічної політики держави є питанням дискусійним [17]. Проте, враховуючи дослідження динаміки розвитку людських ресурсів, що здійснюють міжнародні організації, наукові установи, агентства та окремі експерти, можна зазна-

чити про необхідність застосування дбайливого ставлення до людських ресурсів, що притаманно для економічно розвинутих країн з високими показниками людського розвитку [1]. Це потребує консолідації трьох результуючих сил суспільного розвитку: державного управління розвитком людських ресурсів; самоуправління розвитком органів місцевого самоврядування і суб'єктів господарювання; саморозвитку людських ресурсів. А головним інструментом даної консолідації, який враховуватиме трансформації управлінсько-регуляторних механізмів у формах реалізації економічної політики держави, може стати національна геоекономічна стратегія управління розвитком людських ресурсів, розроблення якої передбачає комплексну діагностику демографічних трендів і моніторинг світового ринку праці, врахування довгострокових пріоритетів соціально-економічної політики розвитку людського потенціалу, сприяння продуктивній зайнятості, соціальному забезпеченню і захисту.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що протягом історії у суспільстві змінювалося концептуальне ставлення до управління людиною та її розвитком. Управління людьми як ресурсом, порівняно з іншими ресурсами, у XXI ст. постає високотехнологічною справою, внаслідок наявності певних особливостей і відмінностей, які спостерігаються при здійсненні керованого впливу. В силу того, що можливий хаос в кількісних і якісних змінах людських ресурсів і результати розвитку людських ресурсів можуть набути загрозливих негативних форм, виникає необхідність забезпечення цілеспрямованої безпечної динаміки суспільного розвитку, що можна досягти за рахунок управлінсько-регуляторного впливу. Тому трансформація управлінсько-регуляторних механізмів розвитку людських ресурсів обумовлює необхідність розробки і здійснення відповідних змін у формах реалізації економічної політики держави з метою збалансування індивідуальної та суспільної корисності на досягнення добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience [Electronic resource]. – Access mode : hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf. – Title from screen.
2. Сардак С.Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : моногр. / С.Е. Сардак. – Д. : Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.
3. Колпаков В.М. Управление развитием персонала : учеб. пособ. / В.М. Колпаков – К. : МАУП, 2006. – 712 с.
4. Haslinda A. Evolving terms of human resource management and development / A. Haslinda // The Journal of International Social Research. – 2009. – Volume 2/9. – P. 180-186.
5. Власова А. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / А. Власова, Ж. Левицька // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – № 7. – 2004. – С. 57-61.
6. Грэхем Х.Т. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособ. для вузов / Х.Т. Грэхем, Р. Беннетт. – Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. − 598 с.
7. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами : пять уроков эффек-тивного HR-менеджмента / И.К. Макарова. – М. : Дело, 2007. – 232 с.
8. Левицька О. Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / О. Левицька // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 37-42.
9. Budd J.W. Labor Relations : Striking a Balance / J.W. Budd. – Boston : McGraw, 2005. – 553 p.
10. Foullkes F. Personnel Policies in Large Non-Union Companies / F. Foullkes. – New Jersey : Prentice Hall. – 1980.
11. Jacoby S. Modern Manors: Welfare Capitalism since the New Deal / S. Jacoby. – New Jersey : Princeton University Press, 1997.
12. Kaufman B. The Origins and Evolution of the Field of Industrial Relations / B. Kaufman. – New York : ILR Press, 1993.
13. Guest D. Human resource management and industrial relations / D. Guest // Journal of Management Studies. – 1987. – Vol. 24. No. 5, P. 503-521.
14. Truss C. Soft and hard models of human resource management : a reappraisal / C. Truss, L. Grattox, V. Hope-Hailey, P. McGovern, P. Stiles // Journal of Management Studies. – 1997. – № 34:1. – P. 53-73.
15. Ivo A.M. Best Perspectives to Human Resource Management / A.M. Ivo. – African Centre for Community and Development, 2006. – 31 p.
16. Struck O. Industrial Relations and Social Standards in an Internationalized Economy. Hampp, München u. Mering, 2011. – 186 p.
17. Гаман М.В. Економічна політика держави в умовах розвитку ринкових відносин / М.В. Гаман // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1-2. – С. 336-340.

УДК [330.45:519.652]:338.439.4(477)

Сенишин О.С.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ У СТРУКТУРІ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ

ROLE OF SOCIO-ECONOMIC FORECASTING IN THE STRUCTURE OF DEVELOPMENT MECHANISM OF STATE FOOD COMPLEX

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена ролі соціально-економічного прогнозування у функціональній структурі механізму розвитку вітчизняного продовольчого комплексу. Побудовано схематичну модель механізму розвитку продовольчого комплексу, елементами якої є: державне регулювання як система економічних, адміністративних, правових та інших методів і важелів впливу; соціально-економічне прогнозування та програмування; регулювання з боку споживачів продовольчих товарів, з боку суб'єктів інфраструктури продовольчого ринку та з боку світового ринку продовольства; саморегулювання та саморозвиток тощо.

Ключові слова: соціально-економічне прогнозування, механізм розвитку продовольчого комплексу, державне регулювання, інфраструктура продовольчого ринку, прогнози розвитку продовольства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена роли социально-экономического прогнозирования в функциональной структуре механизма развития отечественного продовольственного комплекса. Построена схематическая модель механизма развития продовольственного комплекса, элементами которой являются: государственное регулирование как система экономических, административных, правовых и других методов и рычагов воздействия; социально-экономическое прогнозирование и программирование; регулирование со стороны потребителей продовольственных товаров, со стороны субъектов инфраструктуры продовольственного рынка и со стороны мирового рынка продовольствия; саморегулирование и саморазвитие и тому подобное.

Ключевые слова: социально-экономическое прогнозирование, механизм развития продовольственного комплекса, государственное регулирование, инфраструктура продовольственного рынка, прогнозы развития продовольствия.

ANNOTATION

The article is devoted to the role of socio-economic forecasting mechanism in the functional structure of the state food industry. Schematic model of the mechanism of food complex, the elements of which are: state regulation as a system of economic, administrative, legal and other techniques and leverage; socio-economic forecasting and programming; regulation by the consumers of food, on the part of the infrastructure of the food market and the part of the global food market; self-regulation and self-development and so on is powered.

Keywords: socio-economic forecasting, mechanism of food complexes development, government regulation, infrastructure of food market, food development forecasts.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток ринкових відносин спрямовує будь-який економічний об'єкт, у тому числі підприємство, на організацію системи соціально-економічного прогнозування як безперервного процесу передбачення змін зовнішнього середовища та адаптації внутрішніх факторів виробництва для подальшого зростання з метою досягнення конкретних комерційно-ділових цілей і вирішення завдань. Отже, дослідження соціально-економічного прогнозування як інструмента передбачення майбутнього та його ролі у функціональній структурі механізму розвитку вітчизняного продовольчого комплексу, що є об'єктом нашого дослідження, є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що різні аспекти соціально-економічного прогнозування були предметом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у створенні теоретико-практичної наукової бази соціально-економічного прогнозування належить академікам В.М. Геєцу, І.І. Лукінову, вченим-економістам В.Ф. Беседіну, Ю.В. Гончарову, І.М. Євдокимовій, І.В. Крючковій, М.Т. Пашуті, А.Г. Савченку, М.М. Якубовському та іншим. На сучасному етапі дана проблематика широко висвітлюється у працях вітчизняних вчених, зокрема: Н. Журавльової, Л. Канторовича, І. Коркуни, О. Кузьміна, С. Ожегової, В. Парсяка, С. Покропивного, Г. Тарасюка, Ф. Федоренка, Л. Шваб та ін.

Проведений автором аналіз наукових літературних джерел вказує на те, що на сучасному етапі розвитку теорії і практики управління проблематика соціально-економічного прогнозування та його ролі у функціональній структурі механізму розвитку вітчизняного продовольчого комплексу є ще недостатньо дослідженою, практично не розроблені науково-методичні засади його організації. Зауважимо також, що тільки деякі аспекти вище означеної проблеми, зокрема такі, які аналізуються через призму механізму функціонування і розвитку ринкових відносин, висвітлюються лише у декількох окремих статтях та деяких наукових публікаціях економічного профілю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зауважимо, що схематична модель продовольчого комплексу як економічно регульована система складається з трьох взаємопов'язаних складових: організаційно-економічного механізму, процесів виробництва, зберігання, транспортування та реалізації (торгівлі) продовольчої продукції та продовольчого ринку. Тому основу цієї схематичної моделі становить орга-

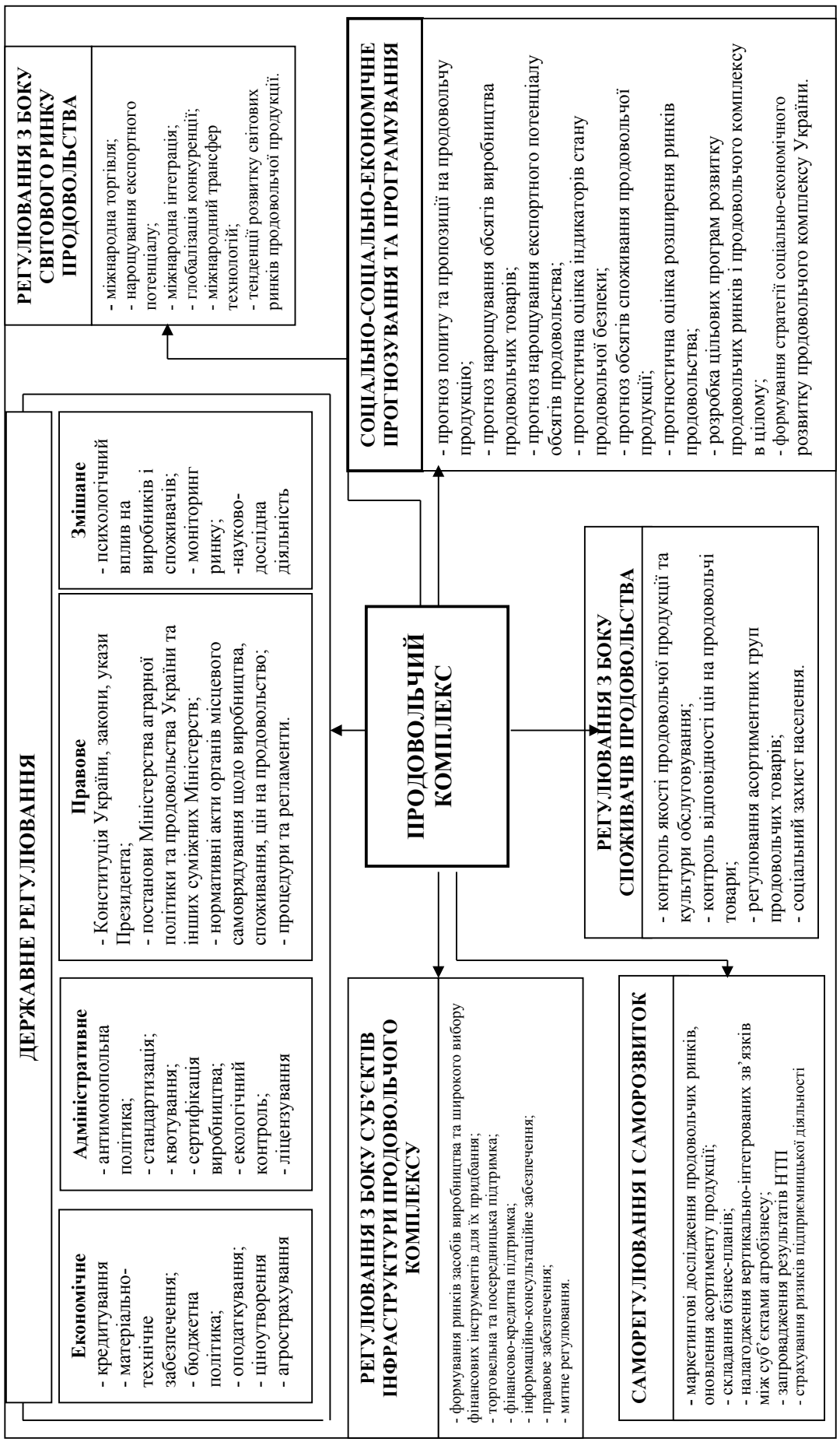


Рис. 1. Місце соціально-економічного прогнозування у функціональній структурі механізму розвитку продовольчого комплексу

Власна розробка автора

нізаційно-економічний механізм продовольчого комплексу та місце соціально-економічного прогнозування у його функціонуванні та розвитку, що зображено на рисунку 1.

Варто наголосити, що соціально-економічне прогнозування є важливим елементом організаційно-економічного механізму розвитку продовольчого комплексу, оскільки останнє визначає основні кількісні та якісні параметри розвитку ринку в майбутньому, на основі яких розробляються оптимальні поточні й перспективні плани економічного розвитку та ухвалюються управлінські рішення.

Етимологічна сутність механізму розвитку продовольчого комплексу розкривається, перш за все, через визначення поняття «механізм». З погляду підходів системного аналізу, поняття «механізм» визначають як впорядковану, організовану систему, яка використовується для впорядкування процесу, що відбувається в ній [2, с. 99].

В економічній науці зазвичай поняття механізму в основному прийнято розглядати в якості економічної чи господарської категорії. Під господарським механізмом розуміють сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство (держава) дотримується об'єктивних вимог економічних законів з урахуванням конкретної ситуації у народному господарстві. Щодо механізму розвитку продовольчого комплексу, то автором запропоновано таке його розуміння, яке регламентовано через сукупність елементів зі сталими взаємозв'язками і взаємовідносинами, які впливають на його функціонування та розвиток. З огляду на дане трактування, доцільно розглянути основні елементи механізму функціонування та розвитку продовольчого комплексу, що зображено на рисунку 1, та визначити місце соціально-економічного прогнозування у його структурі.

Отже, на нашу думку, функціональна структура механізму розвитку продовольчого комплексу повинна містити такі основні елементи:

1. Державне регулювання, що за допомогою економічних, адміністративних, правових та інших методів і важелів впливу спрямовує діяльність суб'єктів продовольчого комплексу у напрямах розвитку продовольчих ринків; забезпечує досягнення належного рівня продовольчої безпеки країни у межах високих значень її індикаторів; підвищує конкурентоспроможність виробництва продовольчої продукції та належну платоспроможності її споживачів.

2. Соціально-економічне прогнозування та програмування, що забезпечує розрахунок прогнозних значень та різноманітних прогнозів щодо попиту та пропозиції продовольства; нарощування обсягів виробництва, споживання та експортного потенціалу продовольчих товарів; прогностичної оцінки індикаторів стану продовольчої безпеки; формування стратегій соціально-економічного розвитку вітчизняного продовольчого комплексу та розробку цільових програм розвитку продовольчих ринків на основі прогнозування змін основних параметрів ринку.

3. Регулювання з боку споживачів продовольчих товарів, що сприяє підвищенню якості та безпеки харчових продуктів, покращенню обслуговування їх продажів, кращому задоволенню потреб населення за рахунок розширення продовольчого асортименту, підвищенню соціального захисту населення тощо.

4. Регулювання з боку суб'єктів інфраструктури продовольчого ринку, а саме: формування ринків засобів виробництва та широкого вибору фінансових інструментів для їх придбання; фінансово-кредитної підтримки; інформаційно-консультаційного, правового забезпечення; митного-регулювання тощо, що сприяє формуванню сприятливих умов розвитку підприємств продовольчої сфери та комплексу загалом.

5. Регулювання з боку світового ринку продовольства, що передбачає спрямування розвитку продовольчого комплексу у напрямі міжнародної торгівлі, нарощування обсягів експортного потенціалу, міжнародної інтеграції під впливом глобалізації.

6. Саморегулювання і саморозвиток, елементами якого є: маркетингові дослідження продовольчих ринків, оновлення асортименту продукції; складання бізнес-планів щодо виробництва та впровадження на ринки нових видів продовольчих товарів; налагодження вертикально-інтегрованих зв'язків між суб'єктами агробізнесу; запровадження результатів НТП у процеси продовольчого виробництва; страхування ризиків підприємницької діяльності тощо.

Таким чином, функціонально-структурний підхід механізму розвитку продовольчого комплексу являє собою систему інтегрованих взаємозв'язків між функціональними елементами продовольчого комплексу – державою із конкретними засобами та важелями впливу, виробниками, споживачами продовольства, суб'єктами ринкової інфраструктури, центрами міжнародної торгівлі, соціально-економічним прогнозуванням й програмуванням та процесами саморегулювання та саморозвитку.

Визначивши місце соціально-економічного прогнозування у функціональній структурі механізму розвитку продовольчого комплексу, варто розглянути саму структуру прогнозів розвитку цього комплексу, що зображено на рисунку 2.

Вважаємо, що до основи комплексу прогнозів розвитку продовольчого комплексу варто віднести такі блоки: ресурсний (базові прогнози); блок економічних прогнозів (соціально-економічні прогнози); блоки соціальних прогнозів та зовнішньоекономічних прогнозів щодо розвитку продовольчого комплексу загалом.

Варто акцентувати увагу на тому, що базові прогнози мають свої цілі й завдання, тому

слугують підґрунтям для розроблення соціально-економічних прогнозів розвитку продовольчого комплексу. Разом із тим базові прогнози за їхнім стосунком до соціально-економічних прогнозів можна розподілити на два блоки: ресурсний і зовнішньоекономічних прогнозів.

Зазначимо, що головною метою демографічного прогнозування є отримання даних щодо перспективної зміни таких показників, як:

- дані щодо майбутньої статевовікової структури, потрібні для розвитку та розширення ринків продовольства;
- чисельність і склад сімей, необхідні для планування випуску продовольчих товарів тощо.

Головною функцією демографічного прогнозу є прогнозування руху (міграції) населення країни та регіонів, відтворення трудових ресурсів за статевовіковим складом тощо для розрахунку планових обсягів виробництва та споживання продовольчих товарів.

Наступним елементом ресурсного блоку прогнозів розвитку продовольчого комплексу є прогноз використання природних ресурсів, метою якого є виявлення за вже розвіданими, відкритими, але ще не введеними в дію родовищами, можливого рівня їх використання в майбутньому для виробництва сільськогосподарської сировини та товарів продовольства, а також необхідних для цього умов. Останній охоплює всі види природних запасів: паливо й мінеральні ресурси, лісові ресурси, енергію річок, альтернативні види енергії (сонячну, вітрову, морських приливів і відпливів тощо), їхні кількісні та якісні характеристики. Основним результатом прогнозу використання природних ресурсів у межах функціонування продовольчого комплексу є пошук можливості переходу до використання ресурсів нижчої якості, із меншим вмістом корисного компоненту, до освоєння родовищ у важкодоступних районах, використання вторинних і супутніх ресурсів, зменшення міри залежності обсягів продовольчого виробництва від наявності природних ресурсів, пошуки інших альтернативних джерел енергії.

Також в основу розвитку продовольчого комплексу покладено ще один базовий прогноз, а саме прогноз НТП, що містить такі компоненти: прогнози розвитку фундаментальної науки, яка вивчає закони й закономірності функціонування та розвитку продовольчого комплексу, а також прогнози розвитку найважливіших прикладних досліджень у його межах; прогнози розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що забезпечують агробізнес й агропродовольчий комплекс загалом; прогнози впровадження результатів науково-дослідних робіт (впровадження нової техніки (обладнання), технологій, прогресивних форм організації продовольчого виробництва) у виробничі агропродовольчі процеси.

Також цікавим, на нашу думку, є те, що прогноз НТП тісно пов'язаний із прогнозом природних ресурсів, оскільки результати його використовують у соціально-економічному прогнозуванні розвитку продовольчого комплексу.

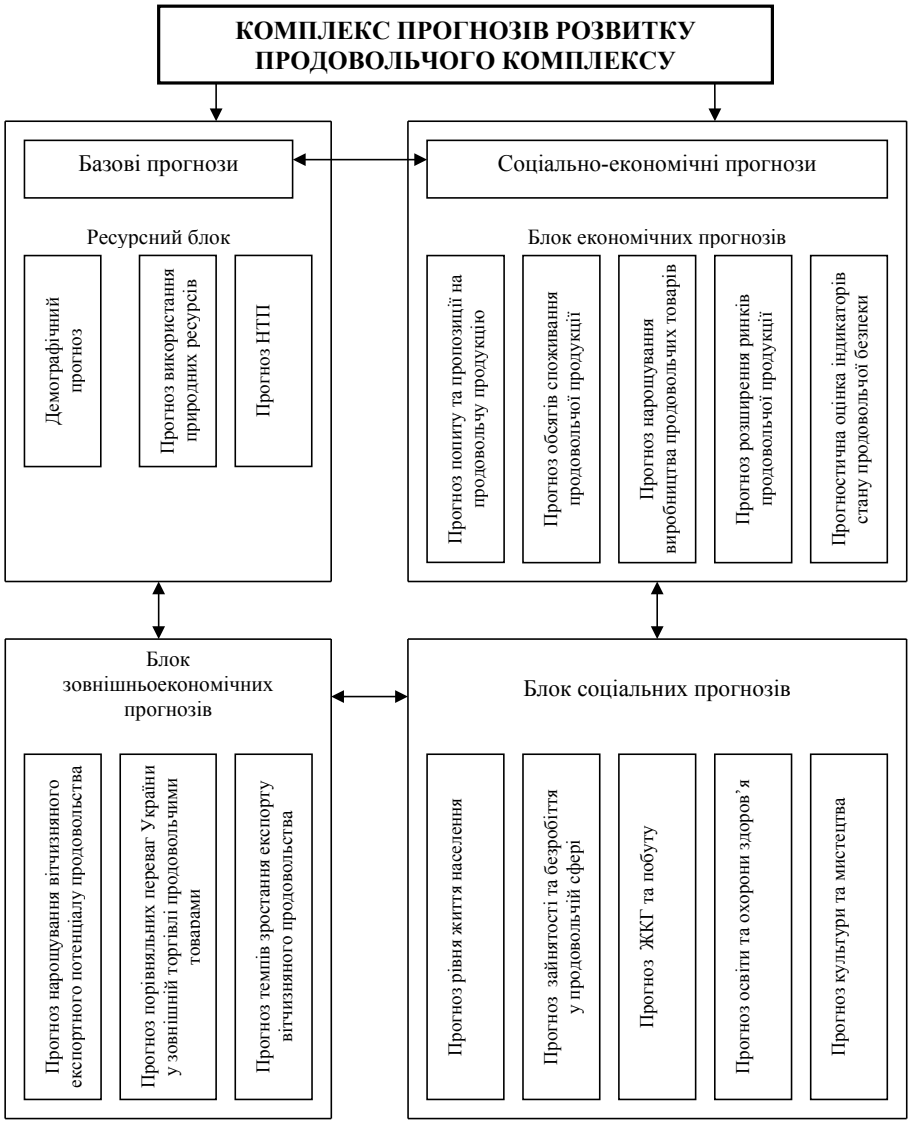


Рис. 2. Структурний розріз прогнозів розвитку вітчизняного продовольчого комплексу

Власна розробка автора

Аналіз взаємозв'язку між НТП і динамікою кон'юнктури свідчить, що результати НТП є одним із найважливіших чинників, які визначають темпи розвитку продовольчого комплексу на перспективу. Практично всі економічні індикатори, а зокрема індикатори стану продовольчої безпеки, змінюються відповідно до розвитку науки й техніки, що позначається на зміні технологічних укладів.

У структурному розрізі прогнозів розвитку вітчизняного продовольчого комплексу вагоме місце належить блоку зовнішньоекономічних прогнозів. Для останнього є характерні такі показники: товарна та географічна структура експортних обсягів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів; її темпи росту та приросту експорту; експортна орієнтація груп продовольчих товарів; показники інтенсивності зовнішньої торгівлі (ВВП, експорт на одну особу, експортна квота, індекс внутрішньогалузевої торгівлі тощо); коефіцієнти покриття експортом імпорту продовольчої продукції; індекс концентрації експорту продовольства; індекс «умови торгівлі» тощо.

Також зауважимо, що результати прогнозу експорту продовольства у деякій мірі залежать від даних прогнозу НТП, прогнозу природних ресурсів у частині визначення можливостей експорту ліцензій, ноу-хау, інформаційних технологій і програм тощо. Зовнішньоекономічний прогноз на підставі аналізу кон'юнктури і тенденцій розвитку світового ринку визначає можливості країни в експорті конкурентоспроможної продовольчої продукції та необхідному імпорту інвестиційної й споживчої продукції.

Структурний розріз прогнозів розвитку вітчизняного продовольчого комплексу формують також соціально-економічні прогнози, що об'єднують у собі два блоки – економічні та соціальні прогнози. Основою економічного блоку є такі прогнози: попиту та пропозиції на продовольчу продукцію; обсягів її споживання; нарощування виробництва продовольчих товарів; розширення ринків продовольчої продукції та прогностична оцінка індикаторів стану продовольчої безпеки тощо. Соціальний же блок поєднує у собі прогнози рівня життя населення; зайнятості та безробіття у продовольчій сфері; житлово-комунального господарства та побуту; освіти та охорони здоров'я; культури й мистецтва тощо.

Погоджуємося із думкою відомих науковців про те, що провідне місце в системі соціального блоку прогнозів належить прогнозу зайнятості населення, оскільки останній є складовою демографічного прогнозу, показники якого входять до прогнозу рівня життя, а також єднальною ланкою між економічними та соціальними прогнозами.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи усе вищесказане, робимо висновки:

- автором визначено місце соціально-економічного прогнозування у функціональній структурі механізму розвитку продовольчого комплексу, оскільки остання визначає основні кількісні та якісні параметри розвитку продовольчого ринку в майбутньому, на основі яких розробляються оптимальні поточні й перспективні плани економічного розвитку та ухвалюються управлінські рішення;
- з точки зору системного аналізу структуризовано та побудовано схематичну модель механізму розвитку продовольчого комплексу, елементами (складовими) якої є: державне регулювання як система економічних, адміністративних, правових та інших методів і важелів впливу; соціально-економічне прогнозування та програмування; регулювання з боку споживачів продовольчих товарів, з боку суб'єктів інфраструктури продовольчого ринку та зі сторони світового ринку продовольства; саморегулювання та саморозвиток тощо;
- зважаючи на поліфункціональну структуру механізму розвитку продовольчого комплексу, автором розкрито структуру прогнозів розвитку цього комплексу, яка синтезує у собі такі блоки: ресурсний (базові прогнози); блок економічних прогнозів (соціально-економічні прогнози); блоки соціальних прогнозів та зовнішньоекономічних прогнозів та визначено їхній взаємовплив й взаємозв'язок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Продовольчий комплекс України : стан і перспективи розвитку / [Дейнеко Л.В., Коваленко А.О., Коренюк П.І., Шелудько Е.І.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України, 2006. – 252 с.
2. Яцура В.В. Соціально-економічне прогнозування : [навч. посіб.] / В.В. Яцура, О.С. Сенишин, М.О. Горинь. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2010. – 412 с.

УДК 658.589

Синиціна Ю.П.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Альошин А.В.
студент
Інституту інтегрованих форм навчання
Національної металургійної академії України

ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ: МЕХАНІЗМ, ІНСТРУМЕНТИ І МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСА УКРАЇНИ

ORGANIZATION OF INNOVATION STRATEGY: MANNER, INSTRUMENT AND MANAGEMENT METHODS OF DEVELOPMENT OF MINING AND SMELTING ENTERPRISE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного становища чорної металургії України, виявленню проблем і визначенню шляхів стабілізації галузі в умовах кризи. Виконано аналіз наявних теоретичних напрацювань і практики господарювання щодо інтенсифікації інноваційного розвитку підприємств ГМК України. Розглянуто можливі перспективи галузі, а також механізми, інструменти і методи менеджменту в управлінні ГМК України.

Ключові слова: чорна металургія, аналіз, проблеми, тенденції розвитку, інноваційна стратегія, менеджмент.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния черной металлургии Украины, выявлению проблем и определению путей стабилизации отрасли в условиях кризиса. Выполнен анализ имеющихся теоретических наработок и практик хозяйствования по интенсификации инновационного развития предприятий ГМК Украины. Рассмотрены возможные перспективы отрасли, а также механизмы, инструменты и методы менеджмента в управлении ГМК Украины.

Ключевые слова: черная металлургия, анализ, проблемы, тенденции развития, инновационная стратегия, менеджмент.

ANNOTATION

Article is devoted to research of a current state of iron industry of Ukraine, identification of problems and definition of stabilization ways of branch in the conditions of crisis. The available theoretical practices and the practices of managing to intensification of innovative development of the mining and smelting enterprise of Ukraine were analized. There was examined the possibilities of the industry improving according to the global trends.

Keywords: iron-and-steel industry, analysis, problems, development tendencies, innovative strategy, management.

Постановка проблеми. Вирішення багатьох завдань національної економіки як цілісного економічного організму безпосередньо залежить від діяльності кожного підприємства. Особливе значення для розвитку й саморегулювання економічної системи має інноваційна діяльність суб'єктів господарювання. Інноваційне підприємництво є одним із найважливіших шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ринків господарської продукції. Лише шляхом введення інновацій можливо швидко й ефективно трансформувати мале й середнє підприємництво і водночас забезпечити вихід на світовий рівень, що надзвичайно важливо для нашої держави з потенціалом індустріальної країни.

Проблема інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку особливо гостро постає перед вітчизняними промисловими підприємствами, які втрачають ринкові позиції і тримаються на ринку в значній своїй частині за рахунок реалізації стратегії вичерпання можливостей, у т.ч. використання дешевої робочої сили, практичного призупинення оновлення виробничих потужностей і особливо техніки та обладнання.

Проблема забезпечення ефективного функціонування підприємств набуває особливого значення для України, оскільки національна економіка проходить період відродження ринкових відносин, що насамперед вимагає активізації інноваційної діяльності.

Подолання кризових явищ в українській економіці неможливе без стабілізації ситуації у гірничо-металургійному секторі. Будучи стратегічною частиною національного виробництва, вона є ключовою базовою галуззю промисловості і загалом економіки країни, яка поряд з іншими визначає стан соціально-економічного розвитку держави.

Для вітчизняної економіки проблеми у гірничо-металургійному комплексі галузі, яка створює близько 7% ВВП країни, 10% валового випуску товарів і послуг, 22% промислового виробництва і 40% експорту, стали ключовим чинником розгортання внутрішньої економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами інновацій вчені почали досить активно займатися в 60-ті роки XX ст. – у період прискорення розвитку науково-технічного прогресу. Подальше вивчення проблем інноваційної діяльності, започатковане Й. Шумпетером, здійснювали Дж. Брайт та його послідовники.

Проблематику інновацій у системі управління промисловими підприємствами та питаннями пошуку шляхів інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку на різних рівнях (держави, регіону чи галузі, окремого підприємства) займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема вітчизняні науковці: О.І. Амоша, О.А. Біловодська, І.П. Булєєв, Б.В. Буркинський, В.М. Геєць, С.Ю. Глазьєв, В.М. Данілішин, М.П. Денисенко, В.І. Дубницький, М.М. Меркулов, Л.М. Таранюк, Н.С. Ілляшенко, Р.А. Фатхутдінов, Л.І. Федулова, Н.І. Чухрай, А.І. Яковлєв, а також зарубіжні – І. Ансофф, К. Кристенсен, Г. Мінтцберг, М.Е. Рейнор, Б. Санто, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Д.А. Новіков, А.А. Іващенко та ін.

Науковці дослідили сутність інноваційної діяльності, зокрема й в управлінні промисловими підприємствами, охарактеризували державне регулювання інноваційного розвитку в умовах перехідної економіки, проаналізували етапи впровадження інноваційної діяльності на промислових підприємствах, вивчили систему управління інноваційними проектами та управління ризиками при їх реалізації на промислових підприємствах, а також в роботах досліджені концептуальні основи розвитку національних економік та окремих суб'єктів господарювання інноваційним шляхом. Розроблена система механізмів і методів управління інноваційним розвитком на різних рівнях узагальнення. Проте світ динамічно змінюється, життєвий цикл продукції скорочується, змінюються покоління техніки і технологій, упроваджуються нові методи управління тощо. У цих умовах намагання повторити шлях, який інші вже пройшли і завоювали міцні позиції на ринку, є безперспективним, оскільки на момент упровадження розробок, що наслідують успішні зразки, вони вже будуть безнадійно застарілими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні теоретико-прикладні здобутки, недостатньо дослідженим питанням залишається адаптування світового досвіду управління до сучасних динамічних умов господарювання в Україні, функціонального підходу щодо його своєчасного та ефективного оновлення, особливостей взаємодії підсистем управління промисловими підприємствами під час впровадження управлінських інновацій в умовах перехідної економіки.

Формулювання цілей статті. Постановка завдання. Таким чином, доцільним є аналіз наявних теоретичних напрацювань і практики господарювання щодо інтенсифікації інноваційного розвитку так званої стратегії інноваційного прориву, який передбачає зосередження зусиль на тих галузях і видах діяльності, де є конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Падіння цін на метал обумовлене різким скороченням попиту на листовий прокат з боку автомобільної промисловості розвинутих країн та на сталь з боку країн, що розвиваються.

Звуження попиту загострило конкуренцію: на ринку залишилися лише ті гравці, які мінімізували собівартість продукції. Тож проти національних виробників зіграли такі чинники:

– висока енергоємність продукції через застарілі технології та зношеність основних фондів. Загалом українські металурги витрачають майже двічі більше енергії, ніж їхні конкуренти. При цьому вітчизняні підприємства щорічно споживають 6-7 мільярдів кубометрів газу, тоді як більшість світових виробників уже давно відмовилися від використання цього енергоносія.

– монополізм на сировинних ринках України, передусім у сегментах залізної руди, коксівного вугілля та коксу, що призводить до подорожчання сировини за її низької якості.

– неконтрольоване зростання цін на послуги державних монополій. Передусім мова йде про тарифи на електроенергію, залізничні перевезення та ставки портових зборів.

– відсутність швидкої, адекватної та ефективної антикризової політики з боку уряду.

Натомість конкуренти вітчизняних металургів – турецькі, китайські та російські компанії – за допомогою адміністративних заходів домоглися оперативного замороження і навіть зниження цін на сировину і тарифи.

Аналіз стану розвитку галузі свідчить, що найменше скоротилось виробництво на підприємствах, які мають власну сировинну базу та займаються модернізацією. Так, за рахунок інвестиційної активності Алчевський та Дніпровський металургійні комбінати вперше вийшли на третє і четверте місця за показниками виплавки сталі.

Відставання чорної металургії від світового рівня є наслідком недостатньої технічної реконструкції, браку внутрішніх і зовнішніх інвестицій, значних втрат металу при виплавці. Парадоксальне явище: на світовому та українському ринках сировинний бум, ціни на нафту, газ, руду, вугілля, золото за два роки зросли удвічі-втричі, металургійні комбінати відчувають потребу в сировині, а в Україні з часів СРСР не з'явилося не те що нових ГЗК, шахт, свердловин, а навіть нових родовищ. Проекти будівництва нового кар'єру на Полтавському ГЗК, спорудження Приазовського ГЗК у Запорізькій області та Федорівського у Житомирській – досі залишаються лише проектами.

У світі формується новий тип суспільства, який базується на знаннях та інформації й орієнтується на управлінні інноваціями. У змаганнях між країнами, економічними регіонами, компаніями перемагає той, хто зумів адаптувати свою стратегію розвитку до особливостей зовнішнього середовища, досягнув успіхів у комерціалізації інновацій. Тому формування економічної стратегії для суб'єктів господарювання є одним із основних чинників, що забезпечує їхнє ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції. Основною її складовою,

яка узгоджена за цілями і термінами реалізації, є стратегія у сфері створення і використання інновацій [1, с. 134].

Стратегічне управління інноваціями є складовою інноваційного менеджменту, яка вирішує широкий спектр питань планування та реалізації інноваційних проектів і програм, що розраховані на якісні зміни в діяльності організації на ринку, у виробництві або в соціальній сфері організації. Для України проблема розвитку інноваційної діяльності є надзвичайно актуальною, тому що проблема підвищення ефективності виробництва стоїть перед кожною підприємницькою структурою, оскільки переважна їх більшість утворена в процесі приватизації на базі колишніх державних підприємств. Слід зазначити, що майже всі підприємства працюють на застарілому обладнанні, а технології, котрі використовують у базових галузях, залишилися на рівні досягнень науково-технічного прогресу 50–60-х років [2, с. 18]. Про те, що інноваційний розвиток вітчизняних підприємств перебуває на низькому рівні, свідчить і той факт, що частка України в науково-технічному розвитку країн Європи в десятки разів нижча від її середнього рівня розвитку.

Від ефективної організації та здійснення інноваційної діяльності залежить досягнення суб'єктом господарювання своєї кінцевої мети створення, яка може проявлятися у максимізації прибутку, стійкому економічному положенні у близькій та далекій перспективі, стійких конкурентних перевагах на ринку й розширенні ринків збуту, якісному і повному задоволенні нових потреб споживачів тощо. Разом з тим інноваційна діяльність виступає потужним каталізатором розвитку вітчизняної економіки, надійною гарантією високоефективного бізнесу.

Отже, одним із шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства є розробка комплексної системи принципів її організації та здійснення.

Дотримання принципів пріоритетності, безперервності та динамічності, адаптованості та гнучкого реагування у поєднанні з принципами перспективності, орієнтації на потреби ринку, визначення пріоритетів інноваційного розвитку, участі, планомірності й екологічної рівноваги дозволить забезпечити суб'єкту господарювання успішний, стійкий та стабільний соціально-економічний та інноваційний розвиток як в близькій, так і в далекій перспективі.

Організація інноваційних процесів суттєво залежить від стану розвитку науки, техніки і виробництва, адже нині, в умовах науково-технічної революції, ні техніка, ні виробництво не можуть розвиватися і вдосконалюватися без здійснення наукових досліджень і розробок. У свою чергу розвиток науки без досконалої техніки (вимірювальної, експериментальної) теж неможливий. Тому можна стверджувати, що ґрунтовніше розібратися в організації інноваційної діяльності допоможе розгляд взаємного проникнення елементів системи, тобто дослідження комплексної системи «наука – техніка – виробництво – споживання».

Наука – це система знань, що дають змогу прогнозувати і перетворювати предмети та явища в суспільстві.

Техніка – це сукупність засобів автоматизації фізичної і розумової праці, що становить серцевину всієї системи «наука – техніка – виробництво – споживання». Вона є засобом наукового дослідження, засобом виробництва та предметом споживання.

Виробництво як технологічна система – це сукупність взаємопов'язаних процесів, за допомогою котрих суспільство, використовуючи сировину і сили природи, створює необхідні засоби праці та предмети споживання.

Техніка є елементом системи, котра з'єднує її у єдине ціле, але саме наука привела до створення техніки. Крім цього, наука забезпечує виробництво новими розробками. Виробництво, у свою чергу, ставить перед наукою певні завдання. У сферу споживання наука теж подає свої (наукові) розробки, а споживач ставить певні вимоги щодо якості нової техніки. У виробництві споживач замовляє виготовлення певних об'єктів «нової техніки», що йому дала наука, а виробник, виготовивши замовлення, реалізує його споживачеві [3, с. 184].

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

На кожному рівні управління (національна економіка, регіон, підприємство) інноваційна стратегія має свої особливості. Наприклад, на макрорівні вона пов'язана з впровадженням новітньої техніки і технології, появою нових видів інтелектуальної діяльності, тобто з радикальними інноваціями. На моно- і мікрорівнях – із загальною стратегією суб'єктів, рівнем їхньої інноваційності або готовності до змін.

Інноваційна стратегія характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, спрямованих на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів. Її вибір фахівці вважають найважливішою складовою циклу інноваційного менеджменту [4, с. 166].

Зазначимо, що будь-які стратегічні кроки організації мають інноваційний характер, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах.

Інноваційними стратегіями можуть бути: інноваційна діяльність організації, що спрямована на отримання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів НДДКР, виробництва, маркетингу й управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів. Щодо внутрішнього середовища інноваційні стратегії поділяються на кілька великих груп: продуктові (портфельні,

підприємницькі, бізнес-стратегії, скеровані на створення і реалізацію нових виробів, технологій і послуг); функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні); ресурсні (фінансові, трудові, інформаційні, матеріально-технічні); організаційно-управлінські (технології, структури, методи управління) [5, с. 356].

Інноваційні стратегії є також однією зі складових економічної стратегії і, з цього боку, можуть розглядатися як набір правил, методів і засобів пошуку науково-технічних досліджень, ресурсної політики для їх реалізації.

В основі розробки інноваційної стратегії лежать такі підходи: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; скорочення кількості рівнів в управлінні; максимальне скорочення строків розроблення інноваційних проектів і впровадження нововведень.

Інноваційна діяльність у загальнотеоретичному розумінні являє собою процес отримання, поширення і застосування нових знань у сфері розв'язання технологічних, конструкторських, економічних, організаційно-технічних та інших проблем, забезпечення функціонування науки, техніки і виробництва як єдиної системи [6, с. 18]. Метою інноваційної діяльності є отримання нового чи покращеного продукту [6, с. 19].

На макрорівні НТП реалізується у вигляді інновацій. Інноваційний процес являє собою послідовний ланцюг подій, в ході яких нововведення визрівають від ідеї до конкретного продукту (послуги) та використовуються у господарській практиці [6, с. 20]. Цей процес відкриває нові ринки, додаткових споживачів, які оцінюють цей продукт.

Виходячи із важливості інновацій для діяльності будь-якого підприємства, постає питання про інноваційний менеджмент. Важливим завданням управління інноваційною діяльністю на підприємстві є розробка інноваційної стратегії підприємства, його генеральної місії та мети у формі системи довгострокових цілей інноваційної діяльності [7, с. 21].

Проведення державної інноваційної політики в промисловості неможливе без активного впровадження інноваційних ресурсозберігаючих заходів. В свою чергу реалізація ресурсозберігаючої політики на макроекономічному рівні потребує формування розвинутого механізму управління інноваційним ресурсозбереженням на підприємстві, який охоплює всі питання виробничої, комерційної, науково-дослідної, постачальницької діяльності господарського суб'єкта, ефективно зацікавлюючи окремі підрозділи та служби підприємства [8, с. 20].

Проведений автором аналіз та узагальнення викладених у літературних джерелах [9, с. 186-254; 10, с. 201; 11, с. 378-382] методологічних і теоретико-методичних підходів до активізації процесів інноваційного розвитку підприємств, а також практично-орієнтованих методів і інструментів дозволив визначити основні з них, а саме: фінансування інноваційної діяльності державою; надання пільг підприємствам з боку держави; організаційне забезпечення інноваційної діяльності в державі; використання на підприємстві основних інструментів з менеджменту та маркетингу.

Сутність використання інструментів менеджменту в управлінні інноваційним розвитком на рівні підприємства виявляється в наступному: визначення сенсу існування підприємства і бажаних стратегічних позицій у майбутньому; збалансована система показників, що передбачає трансформацію місії та стратегічного бачення в систему взаємоузгоджених кількісних показників і критеріїв; визначення дій щодо досягнення стратегічного бачення, а також обсягів необхідних ресурсів для їхньої реалізації; визначення сценаріїв майбутнього розвитку подій і розроблення стратегії для кожного сценарію; виділення ключових компетенцій організації та інвестування у спеціальні технології; спрямування ресурсів на реалізацію ринкових можливостей; виділення прямих та опосередкованих витрат із усіх бізнес-процесів; реалізація і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.

Використання менеджменту як інструменту з управління розвитком інноваційною діяльністю на підприємстві дозволяє виділити основні методи управління, до яких в першу чергу можливо віднести організаційні, а саме: скорочення витрат часу на виконання окремих робіт; формування синергетичного ефекту між керівниками вищої ланки підприємства; використання аутсорсингу, а саме передача частини неосновних процесів (виробництва, збуту, постачання тощо) стороннім організаціям, що дозволяє підвищити якість їхнього виконання і зменшити витрати; використання реінжинирінг бізнес-процесів з метою підвищення продуктивності, якості, скорочення витрат ресурсів тощо; стратегічні альянси за допомогою партнерських угод підприємства про спільну діяльність; створення інтеграційних ланцюгів постачань, а саме синхронізація зусиль постачальників, виробників, посередників.

У загальному вигляді механізм управління реалізацією інноваційної політики на промисловому підприємстві складається з декількох етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему управління на підприємстві.

Зокрема, цілями, що формуються на першому етапі механізму, виступають: оптимізація витрат на виготовлення нових промислових виробів підприємством з урахуванням резервів ресурсозбереження на всіх стадіях їх життєвого циклу; вдосконалення існуючої системи нормативів витрат ресурсів на підприємстві; активізація пошуку резервів ресурсозбереження на окремих ділянках виробництва з метою зниження рівня ресурсоємності існуючих виробів; зниження шкідливого впливу діяльності на навколишнє природне середовище за рахунок використання наявних [8, с. 20].

Конкретизація поставлених цілей відбувається на другому етапі механізму, який містить

такі завдання: вдосконалення конструкції існуючих виробів у напрямі ресурсозбереження; забезпечення більш якісного постачання підприємства необхідними матеріалами; більш раціональна організація технологічного процесу виготовлення існуючих виробів тощо [8, с. 21].

На третьому етапі визначаються суб'єкти цільового впливу, шляхом дослідження суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також особливості об'єктів – технологічні процеси, виробничі ділянки, виробничі операції тощо [8, с. 21].

Четвертий етап передбачає формування множини альтернативних варіантів інноваційних ресурсозберігаючих заходів. На цьому етапі проводиться економічна оцінка ефективності та визначення найбільш ефективних, які формують підсумковий комплекс заходів, що підлягає подальшій реалізації [8, с. 21].

На п'ятому етапі здійснюється вибір інструментарію для реалізації комплексу та визначаються джерела їх фінансування. Паралельно з вибором інструментарію реалізації інноваційних заходів визначається конкретне джерело та можливості практичного використання на макрорівні [6, с. 20].

На шостому етапі відбувається практична реалізація інноваційних заходів через ухвалення та виконання відповідних управлінських рішень, а також здійснюється контроль за ходом їх виконання [12, с. 150].

Підсумковим етапом механізму є оцінка результатів впливу інноваційної політики на об'єкти управління, з використанням показників, які відображають ступінь зміни вихідних показників [12, с. 150].

Отже, з метою стимулювання реалізації інноваційної політики на мікроекономічному рівні сформований механізм управління ресурсозбереженням на підприємстві. Головною метою механізму регулювання визначено максимізацію прибутку промислового підприємства за рахунок виявлення та практичного використання наявних резервів ресурсозбереження на всіх стадіях життєвого циклу виробу.

Основними напрямами реалізації інноваційної політики на макрорівні є: визначення стратегії розвитку промислового підприємства; розробка диференційованої системи стандартів підприємства щодо витрат ресурсів на одиницю виробленої продукції; вдосконалення системи зовнішньої та внутрішньої звітності підприємства з метою збору та аналізу інформації; запровадження системи контролю за виконанням вимог; вдосконалення системи прогнозування та планування витрат ресурсів на підприємстві відповідно до системи внутрішньозаводських стандартів; формування системи фінансування інноваційних заходів з визначенням оптимальних з точки зору співвідношення результатів та витрат інноваційних ресурсозберігаючих заходів); формування системи регулювання ресурсозбереження за допомогою методів управління.

Висновки. Використання переваг і особливостей зазначених видів стратегій можливе тільки за умови їх об'єднання в систему стратегічного управління господарською діяльністю, яка буде спрямована на інноваційний розвиток підприємства.

Підбиваючи підсумки, необхідно зазначити, що практика найбільш розвинених у соціально-економічному плані країн свідчить, що для інтенсифікації процесів їхнього розвитку, переважно на основі інноваційної діяльності, потрібно використовувати усі інструменти і методи інтенсифікації переходу суб'єктів господарювання на інноваційний розвиток.

В умовах перехідної економіки необхідно здійснювати управління промисловими підприємствами не лише шляхом тісного взаємозв'язку всіх функцій управління (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання), але й своєчасним впровадженням управлінських інновацій як засобу протидії загрозам внутрішнього середовища та використання передового зарубіжного управлінського досвіду й адаптування до українських умов господарювання, української ділової культури.

Таким чином, подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення теоретико-методичних засад механізму управління процесами формування і розвитку інноваційної культури на мікро- та макрорівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гріфін Р.В, Яцура В.О. Основи менеджменту : підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : Бак, 2001. – 624 с.
2. Коршунов В.И. Роль и место инновационной стратегии в комплексной стратегии предприятия // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2-3. – С. 18-21.
3. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
4. Геник О. Особливості інноваційної стратегії організації вітчизняних підприємств // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 165-169.
5. Економіка виробничого підприємства / За ред. Й.М. Петровича. – К. : Знання, 2001. – 463 с.
6. Бутник О. Використання потенціалу формування інноваційного розвитку в сучасних економічних умовах // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 18-21.
7. Бутенко О. Формування державної інноваційної політики // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 1. – С. 21-24.
8. Дацій Н. Формування нової інноваційної політики // Інвестиції: практика і досвід. – 2008. – № 20 – С. 19-22.
9. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
10. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2, № 4. – С. 200-204.
11. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за заг. редакцією д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624 с.
12. Корінько М. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 149-154.

УДК 330.322:631.164

Спринчук Н.А.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту кормів та сільського господарства Поділля

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА ОБСЯГ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У КОРМОВИРОБНИЦТВО

EVALUATION OF PUBLIC SUPPORT FOR SCOPE AND EFFICIENCY INVESTMENT FORAGE PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Автором систематизовано основні фактори, що визначають обсяги інвестування у кормовиробництво при створенні ферм та комплексів ВРХ. Оцінено вплив політичних факторів, зокрема державної підтримки, на ефективність інвестицій у кормовиробництво. Розраховано норму прибутку на вкладений капітал.

Ключові слова: державна підтримка, інвестиції, кормовиробництво, норма прибутку на вкладений капітал, тваринницькі ферми.

АНОТАЦИЯ

Автором систематизированы основные факторы, определяющие объемы инвестирования в кормопроизводство при создании ферм и комплексов КРС. Оценено влияние политических факторов, в частности государственной поддержки, на эффективность инвестиций в кормопроизводство. Рассчитана норма прибыли на вложенный капитал.

Ключевые слова: государственная поддержка, инвестиции, кормопроизводство, норма прибыли на вложенный капитал, животноводческие фермы.

ANNOTATION

The author systematically the main factors that determine the volume of investment in the creation of fodder farms and livestock systems. The influence of political factors, including state support, the efficiency of investments in fodder production. Calculated the rate of return on invested capital.

Keywords: government support, investments, fodder production, rate of return on invested capital, livestock farms.

Постановка проблеми. Тваринництво нині вважається малоприбутковою, а іноді навіть нерентабельною галуззю сільського господарства. Основною складовою собівартості виробництва молока та м'яса у тваринництві є вартість кормів. Тому при створенні ферм та комплексів значну увагу слід приділити питанням створення власної кормової бази, що потребує здійснення інвестицій у кормовиробництво. При цьому варто враховувати, що плановий обсяг інвестицій залежить від різноманітних факторів, у тому числі й політичних, основне місце серед яких займає політика державної підтримки. Тому актуальним завданням є вивчення впливу державної підтримки на обсяг та ефективність інвестицій у кормовиробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі досить глибоко досліджені юридичні та господарські питання державної підтримки тваринництва. Так, цьому питанню присвячені роботи таких науковців, як: М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль, М.Ф. Кропивко, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, Т.В. Мацибора та ін. Однак нині фактично відсутні економічні розробки, які б оцінювали вплив державної підтримки на обсяг та ефективність інвестицій у кормовиробництво.

Постановка завдання. Кожен інвестор, розробляючи фінансовий план створення тваринницької ферми або комплексу, оцінює власні ризики і доцільність капітальних вкладень, планує необхідний обсяг інвестицій. При цьому обов'язково треба враховувати можливість залучення засобів державної підтримки з метою компенсації інвестиційних витрат. Зважаючи на це, у статті досліджено вплив державної підтримки на обсяг та ефективність інвестицій у кормовиробництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен інвестиційний проект зі створення ферм та комплексів має певні відмінності та особливості. У залежності від конкретних його параметрів потреба в інвестиціях буде змінюватися. До найбільш впливових чинників, що зумовлюють зміну потреби в інвестиціях у кормовиробництво, належать такі:

1) організаційно-управлінські чинники (спосіб утворення ферм та комплексів; тип кормозабезпечення; масштаб проекту);

2) технологічні чинники (способи утримання корів, способи годівлі ВРХ, технології приготування кормів, технології вирощування кормових культур);

3) технічні чинники (рівень технічного забезпечення кормовиробництва);

4) біологічні чинники (порода ВРХ і т.п.);

5) природно-кліматичні чинники (клімат, що визначає тривалість пасовищного періоду, тощо);

6) політичні чинники (перш за все політика державної підтримки).

Важливим фактором, що може суттєво скоротити витрати інвестора на етапі створення ферми або комплексу, є державна політика у сфері тваринництва. Зокрема, частину інвестиційних витрат господарств, згідно із встановленим порядком, може компенсувати держава шляхом відшкодування витрат на будівництво тваринницьких ферм і комплексів (до 50% вартості робіт), а також придбаного обладнання та механізмів вітчизняного виробництва для тваринництва.

Уряд України поступово вдосконалює механізм підтримки інвестицій у фермерстві. Так, 12 червня 2013 року було прийнято постанову, що передбачає вдосконалення механізму розподілу коштів спеціального фонду бюджету, спрямованих на відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, підприємств з виробництва комбікормів. Зокрема, скорочено перелік документів, які суб'єкти господарювання подають регіональним комісіям, надано право конкурсним комісіям у регіонах виїжджати на об'єкти, а також надано можливість здійснити часткове відшкодування вартості об'єктів, введених у дію у 2013 році. У разі, якщо такі рішення будуть виконуватися на практиці, це сприятиме поліпшенню фінансово-економічного стану сільгоспвиробників та залученню інвестицій.

У 2013 р. для часткового відшкодування суб'єктам господарювання вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та підприємств з виробництва комбікормів було передбачено 227,6 мільйона гривень. Вже за 3 місяці 2013 року було побудовано 5 нових та реконструйовано 25 існуючих тваринницьких ферм та комплексів [3].

Про позитивний вплив державної підтримки на інвестиційний розвиток кормовиробництва для тваринництва свідчать також і розрахунки, проведені на основі інвестиційного проекту створення ферми на базі ФГ «Колосок» [2].

Згідно з проектними розрахунками, вартість будівництва молочнотоварної ферми становить 18642,7 тис. грн, з них:

- вартість будівництва самої ферми – 8924 тис. грн;
- вартість обладнання і монтажних робіт – 3068,7 тис. грн;
- вартість робіт, пов'язаних із спорудженням об'єктів для функціонування ферми (водопостачання, електропостачання, кормосховища, гноєсховища тощо) – 6650 тис. грн.

Згідно нині діючого законодавства держава компенсує до 50% вартості інвестиційних витрат (без урахування податку на додану вартість) на будівництво ферм. Виходячи з цього, можна визначити частку державної підтримки, що припадає на кормовиробництво (табл. 1).

Як видно із таблиці 1, державна підтримка спрямована переважно на покриття капітальних витрат із спорудження ферми. У загальному обсязі інвестицій на створення ферми, які включають як витрати на будівництво, так і на придбання техніки та обладнання, частка державної підтримки складає близько 17%.

Частка державної підтримки у кормовиробництві значно менша і складає лише 2,72% інвестицій у кормовиробництво. Така різниця зумовлена тим, що при створенні ферми основні витрати пов'язані саме з будівництвом, тоді як у кормовиробництві основні інвестиційні витрати пов'язані з придбанням сільськогосподарської техніки.

Таблиця 1

Оцінка місця державної підтримки (компенсація витрат на будівництво) у кормовиробництві

№	Показник	Значення
1	Потреба в інвестиціях на створення ферми, тис. грн	26285,89
	у т.ч:	
2	вартість будівництва ферми, тис. грн	8924,0
3	інвестиції у кормовиробництво, тис. грн, усього:	7643,19
3.1	- інвестиції в будівлі та споруди	416,18
3.2	- інвестиції в техніку та обладнання	7227,01
4	Можливий обсяг державної підтримки у тваринництві, тис. грн (р.2 * 50% : 100%)	4462,0
5	Частка державної підтримки в загальних інвестиціях на створення ферми, % (р.4 : р.1 * 100%)	16,97
6	Можливий обсяг державної підтримки у кормовиробництві, тис. грн (р.3.1 * 50% : 100%)	208,09
7	Частка державної підтримки в загальних інвестиціях у кормовиробництво, % (р.6 : р.3 * 100%)	2,72

Вплив державної підтримки (у формі часткової компенсації витрат на будівництво) не має значного впливу на обсяг витрат у кормовиробництві.

У кормовиробництві більше значення матиме державна підтримка у формі компенсації лізингових платежів, так як вона надається суб'єктам господарювання агропромислового комплексу за техніку та обладнання, придбані на умовах фінансового лізингу. При цьому державна підтримка передбачає компенсацію лізингового платежу в обсязі 40% вартості предмета лізингу [4]. Максимально можливий обсяг цього виду державної підтримки у кормовиробництво при створенні ферми наведений у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка місця державної підтримки (компенсація лізингових платежів) у кормовиробництві

№	Показник	Значення
1	Інвестиції у кормовиробництво, тис. грн, усього:	7643,19
1.1	- інвестиції в будівлі та споруди	416,18
1.2	- інвестиції в техніку та обладнання	7227,01
2	Можливий обсяг державної підтримки у кормовиробництві, тис. грн (р.1.2 * 40% : 100%)	2890,80
3	Частка державної підтримки в загальних інвестиціях у кормовиробництво, % (р.2 : р.1 * 100%)	37,82

Таким чином, можна зробити висновок, що при створенні ферм та комплексів обсяг ін-

вестиційних витрат у кормовиробництві може бути значно скорочений за рахунок використання компенсації лізингових платежів за техніку та обладнання. Частка даного виду державної підтримки в загальних інвестиціях у кормовиробництво може складати до 37,82%.

Державна підтримка інвестицій у кормовиробництво сприятиме зменшенню ризиковості таких інвестицій. Ступінь ризику вкладання коштів у інвестиційні проекти можна оцінити за показником норми прибутку на капітал, що визначається процентним відношенням прибутку до вкладеного капіталу:

$$Нп = (П / К) * 100\%, \quad (1)$$

де П – сума прибутку, отримана від використання вкладеного капіталу за визначений період (за рік), грн;

К – сума вкладеного капіталу (капітальні інвестиції), грн.

Визначимо норму прибутку на вкладений капітал за інвестиційним проектом створення ферми на базі ФГ «Колосок». При цьому обсяг доходу від реалізації та поточних експлуатаційних витрат візьмемо на 5 рік реалізації проекту, коли вже сформоване основне стадо (табл. 3).

Таблиця 3

Вплив державної підтримки на ефективність інвестицій у кормовиробництві

№	Показник	Значення
1	Інвестиції у кормовиробництво, тис. грн, усього	7643,19
2	Можливий обсяг державної підтримки (компенсація будівництва), тис. грн (табл. 1)	208,09
3	Можливий обсяг державної підтримки (компенсація лізингових платежів), тис. грн (табл. 2)	2890,80
4	Обсяг державної підтримки, тис. грн, усього (р.2 + р.3)	3098,89
5	Чисті капітальні витрати, тис. грн (р.1 – р.4)	4544,3
6	Дохід від реалізації, тис. грн	8310,1
7	Поточні експлуатаційні витрати, тис. грн	5602,14
8	Норма прибутку на капітал (без державної підтримки), % (р.6 – р.7) : р.1 * 100%	35,43
9	Норма прибутку на капітал (з державною підтримкою), % (р.6 – р.7) : р.5 * 100%	59,59

Державна підтримка значно знижує ризиковість інвестицій у кормовиробництво і створює значну інвестиційну привабливість галузі серед потенційних інвесторів.

Отримання державних компенсацій можливе лише на конкурсній основі, що обмежує можливості інвесторів у їх отриманні. Тому з метою залучення інвестицій у галузь кормовиробництва доцільно забезпечити високу прозорість механізмів державної підтримки і полегшити доступ інвесторів до фінансових ресурсів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, серед факторів, що визначають обсяг інвестицій у кормовиробництво, можна виділити організаційно-управлінські, технологічні, технічні, біологічні, природно-кліматичні та політичні чинники (зокрема, державна підтримка інвестицій у кормовиробництво для тваринництва). Найбільший стимулюючий вплив на інвестиційну діяльність у галузі має політика державної підтримки. Так, на сьогодні держава компенсує до 50% вартості інвестиційних витрат на будівництво ферм та 40% вартості лізингу техніки та обладнання.

Проведені розрахунки свідчать, що частка державної підтримки за рахунок компенсації витрат на будівництво у кормовиробництві складає лише 2,72% інвестицій у кормовиробництво. Натомість частка компенсацій лізингових платежів може складати до 37,82% загальних капітальних вкладень у кормовиробництво.

Використання засобів державної підтримки значно знижує ризиковість інвестицій у кормовиробництво і підвищує норму прибутку на вкладений капітал з 35% майже до 60%, що створює значну інвестиційну привабливість галузі серед потенційних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.
2. Кісіль М.І., Карпенко І.Г. Інвестиційний проект створення сучасної молочної ферми на 300 корів / Кісіль М.І., Кропивко М.М., Карпенко І.Г. ; за ред. М.І. Кісіля. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 52 с.
3. Отримати відшкодування коштів за будівництво тваринницьких комплексів стало легше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/6988.
4. Правове забезпечення компенсації лізингових платежів суб'єктам господарювання в АПК // Агробізнес сьогодні. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-05-40/954-2012-03-30-14-18-54.html.
5. Проектування технологій і технічних засобів для тваринництва / За ред. Скорика О.П., Полупанова В.М. (авт. Науменко О.А., Бойко І.Г., Грідасов В.І., Дзюба А.І. та інші). – Харків : ХНТУСГ, 2009. – 429 с.

УДК 330.322:338.431

Яковлева І.Г.
аспірант
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN MARINE ECONOMIC COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено теоретичні основи інвестиційного процесу в цілому, та теоретичні особливості управління інвестиційними процесами розвитку, розглянуто специфіку морегосподарського комплексу України та методи управління інвестиційним процесом розвитку морегосподарського комплексу України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні процеси, іноземні інвестори, морегоподарський комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены теоретические основы инвестиционного процесса в целом, и теоретические особенности управления инвестиционными процессами развития, рассмотрена специфика морехозяйственного комплекса Украины и методы управления инвестиционным процессом развития морехозяйственного комплекса Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные процессы, иностранные инвесторы, морехозяйственный комплекс.

ANNOTATION

The article shows theoretical bases of investment process in general and theoretical peculiarities of management with investment process of development, is investigated the specifics of sea farming complex of Ukraine and methods of management with investment process of development of sea farming complex sector.

Keywords: investments, investment process, foreign investors, maritime complex.

Постановка проблеми. Особливості географічного положення України, територія якої розміщена на перехресті торгівельних шляхів центральної та східної Європи, що забезпечують найкоротшу й безпечну доставку товарів і стратегічних вантажів, наявність розвиненого морегосподарського комплексу визначили очевидну потенціальну роль України як крупної морської держави. В умовах нестабільної економічної ситуації в країні, морегосподарському комплексу України властивий інерційний сценарій розвитку, зорієнтований переважно на використання та розвиток уже існуючих потужностей. Тому управлінню інвестиційними процесами розвитку морегосподарського комплексу України необхідно приділяти особливу роль, як одному із важелів розвитку економіки, промисловості, отримання ресурсів, збільшення обсягів виробництва, що має велике значення для розвитку нашої держави. Саме тому теоретичне обґрунтування методичних підходів, розробка науково-практичних рекомендацій по управлінню інвестиційними процесами є актуальними для підприємств морегосподарського комплексу дослідженнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам проблеми управління ризиками інвестиційних процесів присвячені наукові праці багатьох учених. Серед авторів можна виділити В.Н. Глазунова, Ю.Г. Дробенка, І.О. Іртищеву, Н.С. Краснокутську, Д.М. Черваньова та ін.

В управлінні інвестиційними процесами розвитку морегосподарського комплексу перевага надається інвестиційним процесам розвитку, спрямованим на вдосконалення інфраструктури морських перевезень.

Так, наприклад, О.М. Котлубай висвітлює основні тенденції розвитку морської транспортної системи та проблеми трансформації морегосподарського комплексу України. В.В. Баришнікова та А.О. Филипенко досліджують функціонування морської інфраструктури України в контексті розвитку міжнародних транспортних коридорів в Азово-Чорноморському регіоні.

Невирішені частини проблеми. У вищезазначених роботах глибоко аналізуються інвестиційні процеси, управління ризиками цих процесів, але питання оцінки ефективності реалізації означених процесів розглядалось лише з позиції існуючих методик без огляду на специфіку морегосподарського комплексу.

Мета дослідження: дати визначення термінів «інвестиція», «інвестиційний процес», описати структуру механізму управління інвестиційними процесами, з'ясувати основні механізми залучення інвестицій у розвиток морегосподарського комплексу України.

Основні результати дослідження. Економічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Термін «інвестиція» походить від лат. invest, що означає вкладати. Нині інвестиції – це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу .

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти різних видів діяльності, у результаті яких ство-

рюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

У сучасній зарубіжній літературі термін «інвестування» часто трак-тується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). В Україні цей термін ідентифікується з терміном «капітальні вкладення». Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладання у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватись на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау) [1, с. 34].

Окремі автори, визначаючи термін «інвестиції», вважають, що останні існують тільки в грошовій формі. Але інвестування капіталу може здійснюватися також у будь-якій іншій майновій формі або у формі немайнових активів (досвіду роботи, пакетів програм, інших форм інтелектуальної власності); сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань; виробничого досвіду; права використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції визначаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [4, ст. 24].

Це визначення в основному відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність як процесу вкладання ресурсів (благ, майнових і інтелектуальних цінностей) з метою одержання прибутку в майбутньому.

Дещо неточною є та частина визначення, де йдеться про здійснення інвестицій з метою досягнення соціального ефекту. Цей ефект може досягатись не тільки від прямих інвестицій у підприємництво, а через збільшення доходів від інвестиційної діяльності й відповідних надходжень до держбюджету, що використовуються на фінансування соціальних програм. Таким чином, прийнятнішим терміном для вкладання коштів буде фінансування, а не інвестування.

Слід звернути увагу, що інвестиції спрямовуються не тільки на створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту, а й на інші форми забезпечення розвитку й підвищення ринкової вартості підприємства, що знаходить відбиття в зростанні суми вкладеного капіталу.

Інвестиції, у першу чергу реальні інвестиції, грають винятково важливу роль в економіці країни й будь-якого підприємства, тому що вони виступають основою для:

- систематичного відновлення основних виробничих фондів підприємства й здійснення політики розширеного відтворення;
- прискорення НТП і поліпшення якості продукції;
- структурної перебудови суспільного виробництва й збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства;
- створення необхідної сировинної бази промисловості;
- вирішення чи пом'якшення проблеми безробіття;

Таким чином, інвестиції потрібні для оздоровлення економіки країни й на цій основі вирішення багатьох соціальних проблем, насамперед – підйому життєвого рівня населення.

Головна роль інвестицій у національному та світовому виробництві визначається рядом моментів. Втілюючись в елементи реального капіталу, вони формують матеріальну основу суспільного виробництва й створюють передумови для розширеного відтворення. Інвестиційний механізм, як інструмент реалізації інновацій, забезпечує впровадження у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу й служить джерелом підвищення ефективності виробництва й економічного зростання. Інвестиції визначають основні макроекономічні пропорції в національній економіці – співвідношення між нагромадженням і споживанням, між промисловістю й сферою послуг, між окремими галузями й секторами й т.д. Значна роль інвестицій у суспільному виробництві є головним доказом на користь того, що ефективно діючий інвестиційний механізм сприяє вирішенню проблем макроекономічної стабілізації, структурної перебудови, спроможний вивести національну економіку на шлях стабільного економічного росту [15, с. 29].

Для досягнення найбільшого ефекту від здійснення інвестування необхідно зважити на такі внутрішні та зовнішні фактори, які притаманні нашій економіці:

- нестабільність;
- дефіцит та обмеженість коштів і ресурсів;
- поява та посилення конкуренції;
- соціальні проблеми та вимоги;
- екологічні зміни та вимоги;
- проблеми споживчого ринку;
- зростаючі вимоги до якості робіт.

Якщо ж ці зміни не аналізуються та не враховуються при управлінні інвестиційною діяльністю, це може призвести до негативних результатів, а саме:

- зниження доходів і прибутків учасників;
- перевищення встановлених за контрактом вартостей, тривалості та строків завершення інвестиційного проекту;
- підвищення встановлених лімітів та спожиті трудові та матеріально-технічні ресурси;
- збільшення штрафів за порушення зобов'язань;
- запізнення із введенням нових технологій, відставання із впровадженням і практичним використанням результатів наукових досягнень і дослідно-конструкторських розробок;
- відставання появи нової продукції на споживчому ринку;
- непродуманості прийнятих рішень;
- низької ефективності інвестицій та збільшення строків окупності проектів.

Існує багато трактувань механізму управління інвестиційними процесами, кожен розуміє його по своєму, тому немає єдиного твердження. Ю.Г. Дробенко вважає, що механізм управління інвестиційними процесами – це існуючі форми й методи впливу держави на інвестиційну діяльність. Та надає наступну схему механізму управління інвестиційними процесами (рис. 1).

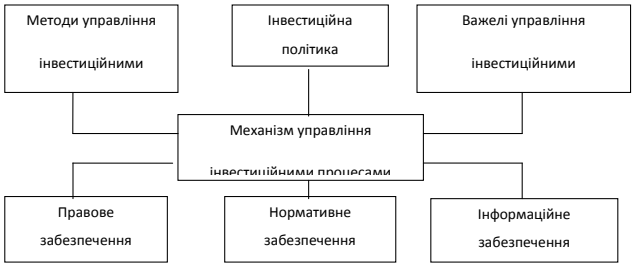


Рис. 1. Структура механізму управління інвестиційними процесами

Механізм управління інвестиційними процесами передбачає реалізацію управлінських функцій, таких як: планування й організація взаємодії, мотивація, контроль. Багато фахівців вважають, що це неповний перелік управлінських функцій та його можна доповнити іншими, наприклад, прогнозуванням, регулюванням. Але ці чотири функції є основними й вони, у свою чергу, містять інші. Важливе місце в механізмі управління займає зворотний зв'язок, що забезпечує підвищення ефективності управління.

Механізм управління інвестиційними процесами є складовою фінансового механізму, котрий, у свою чергу, є важливим елементом національної економіки. Він є необхідним для забезпечення нормальної безперебійної роботи економічної системи, реалізації інвестиційної політики держави.

Метою інвестиційної діяльності є реалізація інвестиційних процесів для отримання економічного ефекту від інвестування. Механізм передбачає управління послідовністю та способами реалізації інвестиційних процесів.

Інвестиційні процеси – це розвиток, послідовна зміна стадій, етапів, ступенів інвестування. Управління інвестиційними процесами передбачає цілеспрямований і активний процес взаємопов'язаних дій та активний вплив різних суб'єктів управління, спрямований на організовану діяльність.

Механізми управління інвестиційними процесами – це:

- послідовність та спосіб управління;
- послідовність процесів і стадій, відповідних процедур та інструментів;
- сукупність інституціональних та організаційних структур і комплекс

використовуваних ними форм та методів;

- послідовність застосування різноманітних способів.

Методи управління інвестиційними процесами – це сукупність інвестиційних способів, які використовують в інвестиційній діяльності господарських суб'єктів (держава, підприємства) для використання своїх функцій [2].

Рушійним елементом ринкового механізму є інвестиційна політика держави. Інвестиційна політика – це сукупність інвестиційних заходів, яких вживає держава через інвестиційну систему [3].

Інвестиційна система – це сукупність інвестиційних органів та інститутів, які управляють інвестиційними ресурсами [3].

Важіль управління інвестиційними процесами – це спосіб дії при використанні методу управління інвестиційними процесами.

Зрештою ще Дж. Кейнс стверджував, що економіка не може успішно розвиватися без втручання держави. Кейнс трактував механізм функціонування економіки на основі ряду макроекономічних елементів: національного доходу, зайнятості, споживання, сукупних інвестицій, нагромадження тощо. Також слід зауважити, що механізм функціонування держави включає не тільки механізм діяльності економіки, а ще й взаємодію громадськості з владою.

Вагомим підтвердженням цього є такі можливі моделі механізму державного впливу.

Інформаційний механізм. Це один з основних механізмів, яким користуються державні органи влади при прийнятті будь-яких рішень та повідомлення про них громадськості.

Безумовно, від якості інформації залежить і якість рішення. Прийняте рішення є результатом аналізу, обговорення, обробки, висновку, які спрямовані на реалізацію поставлених цілей. Слід зауважити, що від правильності прийнятого рішення інколи залежить доля всієї держави.

Власне кажучи, перш ніж прийняти будь-яке рішення, необхідно зібрати низку інформаційних документів, обробити зібрану інформацію й аж потім на підставі зроблених висновків приймати рішення. Це довгий і дуже відповідальний процес.

Інвестиційний механізм в людський капітал. Сьогодні основою економічного зростання є людський капітал. Підтвердженням цього є країни, які досягли значних успіхів у глобальній конкуренції, володіючи лише людським капіталом. До них відносять: Корею, Тайвань, Сінгапур. Основними формами інвестування в людський капітал є: освіта, виховання, охорона здоров`я, соціальне забезпечення тощо. Слід зауважити, що такий механізм функціонування забезпечить максимальне використання потенціалу держави, тобто стрімко зростаючі інвестиції в людей будуть сприяти покращанню добробуту громадян, а отже, розвитку економіки держави загалом.

Механізм державної підтримки (пільги). У багатьох розвинутих країнах існує програма державної підтримки, в яку входять стимулювання інноваційного бізнесу (новаторства), на-

дання цільових кредитів, гарантійних позик, субсидій та дотацій, підтримання науково-технічного розвитку, система податкових пільг малому підприємництву тощо. Це сприяє розвитку та створенню нових підприємств, нових робочих місць, зміцненню підвалин економічного росту, відіграє важливу роль в інвестиційній діяльності держави [11].

Всі ці механізми мають вагомий вплив на розвиток морегосподарського комплексу України.

Основу морегосподарського комплексу України складають морський та річковий транспорт, рибопромисловий флот, підприємства з переробки риби, порти, підприємства суднобудування (у тому числі, суднове машино- та приладобудування), судноремонт, суднове постачання та інші технологічно кооперовані підприємства.

Морегосподарський комплекс (МГК) – це не тільки «група взаємопов'язаних галузей», але й цілісна господарська структура міжгалузевого рівня. МГК – складна, багатокомпонентна керована система, цільовими функціями якої є забезпечення господарства країн природними ресурсами морів та океанів, розширення зовнішньоекономічного потенціалу, який формується на рівні підприємств, регіонів та країн [8].

Для вирішення проблем інвестиційного клімату в морегосподарському комплексі України необхідний поетапний підхід. Для цього Кабінетом Міністрів України розпорядженням № 548-р від 11 липня 2013 року була прийнята Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року.

Але прийняття Стратегії після введення Закону України «Про морські порти України» багато науковців вважають безсистемним, що призводить до втрати самостійності портів. Також вищезазначена Стратегія не обговорювалась громадськістю та спеціалістами-науковцями, що призвело до некоректності в багатьох містах. Як вважає О.Ю. Подцерковний, головним завданням стратегії розвитку морегосподарського комплексу має стати чіткий план розвитку галузі із визначенням не лише цілей, але й, передусім, засобів їх досягнення, доведених до рівня конкретних параметрів, ставок зборів, часу оброблення вантажів, часу митного оформлення та його вартості, необхідних ресурсів для переоснащення галузі, чіткого визначення об'єктів концесії, спільної діяльності з приватними інвесторами та виключених об'єктів приватного інвестування в галузі, що може бути ідентифікована та доведена до впровадження.

Важливо вийти на параметри відповідальності чиновників та менеджерів портової галузі за поетапне виконання стратегії розвитку морегосподарського комплексу, що має бути закріплене у відповідних контрактах та договорах. Інакше хаотичне існування галузі продовжуватиметься без будь-яких перспектив на майбутнє [12].

Механізм залучення інвестицій є частиною загальної стратегії розвитку морегосподарського комплексу України. Саме за рахунок реалізації інвестиційних проектів можливо збільшити ефективність діяльності вітчизняних портів, підприємств суднобудівної промисловості, судноремонтної галузі, крюїнгових компаній. Враховуючи важливість морегосподарського комплексу для національної економіки України, дуже важливим бачиться прагнення до максимізації успішності інвестиційних проектів у цій галузі.

Н.С. Краснокутська наводить поетапне формування стратегії розвитку інвестиційного процесу. Перший етап є початком формування стратегії та передбачає визначення основних складових інвестиційного середовища та напрями його удосконалення. Він полягає у визначенні основних напрямів покращення інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій за основними складовими інвестиційного середовища.

На другому етапі необхідно сформувати стратегічні напрями розвитку підприємств МГК для поліпшення їх інвестиційного потенціалу.

Третій етап передбачає визначення основних регіональних особливостей, які сприяють залученню іноземних інвестицій, ресурсного потенціалу та створення координаційної системи, яка сприяє розвитку інвестиційного процесу [11].

Саме іноземні інвестори, на нашу думку, на сьогоднішній день мають можливість сприяти розвитку інвестиційного процесу в морегосподарському комплексі України, але недосконала законодавчо-нормативна база, економічна криза, та й взагалі, складна політична ситуація в Україні не сприяють цьому. Тому підприємства МГК мають розвиватись виходячи із існуючих потужностей, а на інвестиційні процеси розвитку витрачати кошти внутрішнього потенціалу та кошти держави.

Державне регулювання інвестиційної діяльності має здійснюватися шляхом створення сприятливих умов для її розвитку (удосконалення системи оподаткування, захист інтересів інвесторів, здійснення антимонопольних заходів, розвитку фінансового лізингу та ін.) і через безпосередню участь в інвестиційній діяльності (розміщення на конкурсних засадах коштів державного та регіональних бюджетів для фінансування проектів, надання державних гарантій по інвестиційних проектах, протекціоністські заходи тощо).

Основні важелі державного стимулювання інвестиційної діяльності морегосподарського комплексу України є: фінансово-кредитні, податкові стимули, стимулювання інфраструктурного забезпечення та протекціоністські заходи. Кожен з цих стимулів включає в себе ряд заходів, за допомогою яких можна досягти бажаних результатів у розвитку іноземного інвестування.

Висновки. Управління інвестиційними процесами розвитку морегосподарського комплексу України може здійснюватись лише за підтримки держави в цілому та взаємодії існуючих

суб'єктів господарювання, а також у разі зацікавленості іноземних інвесторів у розміщенні свого капіталу на ринку України. Лише при наявності вищезазначених факторів та продуманого дієвого механізму регулювання економічних тенденцій розвитку, на нашу думку, морегосподарський комплекс України зможе вийти на новий рівень розвитку, що призведе до росту економіки нашої держави в цілому. Саме морегосподарський комплекс нового рівня здатен вплинути позитивно на розвиток усієї України сьогодні. У світові ринки можна впевнено увійти, тільки застосувавши спеціальні режими діяльності морегосподарського комплексу, які забезпечать українським підприємцям конкурентні умови господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ, 2007. – 135 с
2. Дробенко Ю.Г. Механізм управління інвестиційними процесами Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua – с. 256-258.
3. Економічна енциклопедія / За ред. Б.Д. Гаврилишина та ін. – К.: Видав. центр «Академія», 2000.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року N 1560-XII // Інфодиск: Законодавство України.
5. Іртищева І.О. Залучення іноземних інвестицій: національний та галузевий аспект / І.О. Іртищева, Д.С. Алєйнік // Агро-Світ. – 2012. – № 8. – С. 28-32.
6. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2(72). – С. 84-94.
7. Іртищева І.О. Формування державної інвестиційної політики України в умовах неоліберальної моделі глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Науковий вісник Херсонського державного університету Вип. 2. – Херсон, ХДУ. – 2013. – С. 38-45.
8. Ковалевський І.І. Розвиток продуктивних сил (1998) http://readbookz.com/books/112.html Библиотека онлайн © 2006-2014.
9. Котлубай О.М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні / О.М. Котлубай. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2004. – 454 с.
10. Котлубай О.М. Україна у світовій морській торгівлі / О.М. Котлубай // Економічні інновації: зб. наук. пр. – Одеса, 2009. – Вип. 39. – С. 7-19.
11. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Краснокутська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
12. Подцерковний О.П. Правове закріплення стратегії розвитку морегосподарського комплексу в Україні: планування має бути змістовним. – Матеріали економіко-правової конференції «Нормативні, управлінські та міжнародні аспекти розвитку економіки та права».
13. Постанова КМУ «Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів» від 16 грудня 1996 року № 1512.
14. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь / А.О. Филипенко, В.В. Баришнікова; за ред. А.О. Филипенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одеса. – Одеса: Фенікс, 2013. – 168 с.
15. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Черваньов Д.М. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с.

УДК 330.341.1:316.42(477)

Ящишина І.В.
доктор економічних наук, доцент
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ

SOCIALIZATION OF INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE: EXPERT ASSESSMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття репрезентує результати експертного соціологічного опитування (анкетування), що було проведене автором серед дійсних членів національної та галузевих академій наук України для визначення соціальної значимості інноваційного розвитку економіки та формування заходів для активізації інноваційно-соціального розвитку країни.

Ключові слова: інноваційний розвиток, соціальний розвиток, анкетування, інноваційна економіка.

АННОТАЦИЯ

Статья представляет результаты экспертного социологического опроса (анкетирования), проведенного автором среди действительных членов национальной и отраслевых академий наук Украины для определения социальной значимости инновационного развития экономики и формирования мер по активизации инновационно-экономического развития страны.

Ключевые слова: анкетирование, инновационное развитие, социальное развитие, инновационная экономика.

ANNOTATION

The paper presents the results of the expert opinion poll conducted by the author among the full members of the Ukrainian national academies of science and industry to determine the social significance of the economic development innovation and measures elaborated in order to promote innovation and economic development.

Keywords: innovation development, social development, polling, innovation economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За наявності значної кількості наукових доробок вітчизняних та зарубіжних дослідників з проблематики інноваційного розвитку економіки теоретичні та методичні аспекти генерації і застосування наукових знань залишаються недостатньо висвітленими. В центрі досліджень наукової спільноти залишаються проблеми екзогенного впливу інновацій на економічну ефективність та конкурентоспроможність різних рівнів та суб'єктів економіки. Поряд з цим економіка, що базується на формуванні та впровадженні інновацій, викликає не тільки економічні, а й соціальні зміни. Дослідження соціальних аспектів інноваційної економіки необхідне для виявлення реальних взаємозв'язків соціального та економічного зростання та для прогнозування і моделювання подальшого розвитку економіки, його напрямів, перспектив та можливих наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення взаємозв'язку таких фундаментальних процесів, як інноваційний та соціальний розвиток перебуває у площині міждисциплінарних досліджень Д. Белла, К. Келлі, Дж. Коулмана, Т. Куна, К. Луки, К. Перес-Перес, О. Тофлера, К. Фрімена, Ф. Фукуями та ін.

Соціальні аспекти науково-інноваційної діяльності частково досліджувались у працях російських учених (А. Бузгаліна, С. Глазьєва, А. Динкіна, Б. Кузика, В. Лібенсона, Д. Львова, В. Медведєва, Ю. Яковця), а також у наукових розвідках вітчизняних учених (Ю. Бажала, З. Галушки, В. Гейця, Н. Дєєвої, С. Захаріна, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, Б. Малицького, О. Меха, О. Новікової, В. Осецького, О. Поповича, В. Семиноженка, В. Соловйова, Л. Федулової). Однак соціальні аспекти інноваційного розвитку країни в них розглядались фрагментарно.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні питання соціальної значимості інновацій, наслідків інноваційного процесу для суспільства майже не вивчені. Фактично відсутні дослідження соціальної ефективності науково-технологічного розвитку національної економіки. Враховуючи багатогранність виявленої проблеми, стає очевидно, що її вивчення потребує комплексного підходу та застосування різних методів дослідження.

Мета статті полягає у визначенні значимості інноваційного розвитку економіки у соціальному зростанні України за допомогою методу експертного опитування.

Основні результати дослідження. В основу дослідження покладено метод експертного опитування (методика опосередкованого опитування – анкетування), що передбачає поєднання кількісного та якісного аналізу [1, с. 30-31; 2, с. 95-97]. До складу експертної групи первинно було віднесено 100 дійсних членів Національної академії наук України та громадських наукових асоціацій галузевих національних академій наук, а саме: правових, аграрних, медичних, педагогічних. Вибір експертів обумовлений необхідністю охоплення поглядів досвідчених науковців високої кваліфікації, що представляють різні галузі науки.

Для розширення можливостей анкетування та залучення більшого числа респондентів автором була розроблена електронна анкета (у вигляді електронного документу). Анкетування

проводилося через розсилку анкети та супровідного листа на електронну адресу експертам.

Було отримано 28 відповідей, у режимі електронного листування – 13, поштового – 15. Фактичну структуру вибірки експертів характеризує таблиця 1.

Таблиця 1

Структура вибірки

Назва академії	Кількість, осіб	Питома вага, %
Національна академія наук України	9	32,1
Національна академія правових наук України	2	7,1
Національна академія аграрних наук України	7	25,0
Національна академія медичних наук України	3	10,8
Національна академія педагогічних наук України	7	25,0
Разом	28	100,0

Серед експертів найбільше представлена Національна академія наук України, причому двоє є одночасно академіками Національної академії наук та однієї із галузевих академій.

Першою гіпотезою, що потребувала експертних оцінок, було визначення того, чи існує залежність між соціальним та інноваційним розвитком України.

Більшість опитаних (57%) стверджують, що такої залежності немає на практиці, водночас майже третина (32%) вважає, що в Україні ці процеси пов'язані між собою. При цьому абсолютна більшість опитаних (90%) саме у впровадженні інноваційної економіки вбачають можливість побудови соціальної держави. Фактично можемо виходити з позицій, що гіпотезу підтверджено – соціальні стандарти держави в уявленнях експертів можливі лише за умови науково-інноваційного економічного розвитку, випередження економікою соціальних запитів та можливістю держави досягати соціальних цілей при інноваційному зростанні. Водночас маємо підстави стверджувати, що сучасна держава (очевидно, тут на підсвідомому рівні асоціативною емпіричною моделлю стала власне Українська держава) не готова до реального впровадження соціально-орієнтованої моделі розвитку, в тому числі й за певних інноваційних тенденцій у економіці.

Наступним завданням для експертів стало визначення того, що є первинним: розвиток соціальних аспектів, які виступають базою для економічного зростання, чи, навпаки, інноваційних розвиток стає джерелом соціального прогресу. 54% опитаних вбачають оптимальною тут модель «соціальні цілі – інноваційні методи їх досягнення», де на першому місці стоїть людина, а інноваційна економіка слугує дієвим інструментом соціальної політики держави. Ще 38,5% надають перевагу моделі «розвиток людини → економічне процвітання», тобто підтримують цивілізаційну модель розвитку держави типу «держава для людини», базованої на класичних принципах гуманізму, демократії, соціалізації. Лише двоє з опитаних визначили основним шляхом розвитку країни досягнення економічного зростання, що ґрунтується на впровадженні інновацій, яке може послужити людині, забезпеченню її потреб. Як бачимо, на думку переважної більшості експертів, країна має будувати модель людиноцентричного соціально-орієнтованого розвитку і економіка, заснована на інноваціях, повинна служити людині.

Далі експерти мали визначити, які соціальні інститути та інструменти впливають на формування інноваційної економіки, і проранжувати рівень їх значимості.

Таблиця 2

Вплив соціальних інститутів та інструментів на формування інноваційної економіки за значимістю (%)

Альтернативи	Значимі (визначені як першочергові та важливі)	Мало значимі (мають посереднє значення та незначне)
Економічні разом, у тому числі:	80,1	19,9
1. Бізнес	79,2	20,8
2. Власність	80,7	19,3
3. Ринок	79,3	20,7
4. Доходи	84,0	16,0
5. Фінансування	88,5	11,5
6. Оподаткування	72,0	28,0
Духовно-культурні разом, у тому числі:	84,5	15,5
1. Освіта: середня	81,0	19,0
вища	95,4	4,6
підвищення кваліфікації	82,7	17,3
2. Охорона здоров'я	80,8	19,2
3. Наука	92,6	7,4
4. Моральні та етичні норми	85,1	14,9
5. Релігія	66,7	33,3
Політичні разом, у тому числі:	71,2	28,8
1. Держава	91,3	8,7
2. Закони	84,0	16,0
3. Демократія і свобода	88,5	11,5
4. Влада	53,9	46,1
5. Партії	38,5	61,5

З-поміж власне економічних чинників більш значимими визначено фінансування та доходи; далі по рейтингу значимості визначено власність, ринок, бізнес, податки. Очевидно, що на відповідях експертів позначилося передусім складне становище із фінансовим забезпечен-

ням усіх галузей вітчизняної науки. Власність як найбільш вагомий чинник формування інноваційної економіки визнали 85% представників Національної академії аграрних наук, що можна пояснити суперечливим характером визнання землі об'єктом купівлі-продажу в Україні та активним обговоренням цієї проблематики науковою громадою у зв'язку із декларуванням владою необхідності формування ринку землі.

Характерно, що у порівнянні з економічними чинниками більш вагомим щодо інноваційного впровадження у економіку визнано фактор якісної освіти, особливо на рівні вищої освіти. Так, понад 80% експертів визначили цей фактор як першочерговий. Ще 56% відзначають найбільш важливою систему підвищення професійної кваліфікації як ресурсу інноваційної економіки. Роль інституту науки очікувано також доволі значима (77,8% експертів розглядають її як першочергову за значимістю і ще 14,8% – як важливу). Але при цьому такий високий індексний потенціал значимості інститутів освіти та науки слід, очевидно, розцінювати через ракурс специфіки експертного середовища, представники якого власне й репрезентують науку та вищу освіту. Третім за рейтингом чинником впливу на розбудову інноваційної економіки після вищої освіти та науки експерти визначили моральні та етичні норми, при чому майже половина експертів надають їм першочергового значення. Деякі інші соціальні інститути (медицина, релігія) у порівнянні з вищезазначеними мають меншу відносну значимість в очах експертів.

Це можна пояснити як: 1) об'єктивний результат традиційної нестабільності сучасного українського соціуму (суспільство, яке трансформується не тільки економіко-соціальному аспекті, а й щодо духовних цінностей); 2) результат соціального запиту на конкурентоспроможну економіку, яка розуміється як важлива основа повноцінного соціального та державного розвитку. Фактично маємо підтвердження тези щодо вищезазначеної оптимальної моделі суспільного розвитку, коли економіка (у тому числі й інноваційна) розуміється лише інструментом соціальної держави, при цьому морально-етична сфера важлива саме для легітимації принципів соціальної держави, а не способів її досягнення.

Підтвердженням зроблених попередньо висновків може бути розподіл характеристик значимості щодо впровадження інноваційної економіки власне політичних чинників, коли як значимі відзначаються такі складові, як держава, а також правова система та ліберально-демократичні політичні цінності, при цьому менш значимими є влада та партії. Тобто вкотре формується уявлення, що держава є легітимуючою передосновою впровадження інноваційної економіки, інституційована форма соціального запиту на таку економіку розуміє інноваційну економіку лише інструментом реалізації соціальних цілей.

Відповідаючи на відкрите запитання «У чому, на Вашу думку, полягає соціальна значимість інновацій для кожного члена суспільства?», експерти наводили різні аспекти соціалізації інновацій, які за частотою відповідей можна проранжувати таким чином:

1) зростання добробуту, рівня життя, якості життя (майже 40%);

2) самореалізація, розкриття усього потенціалу людини, її творчих здібностей (22%);

3) безпека (14%);

4) покращення довкілля (6%);

5) досягнення економічної стабільності, реалізація загальнолюдських цінностей, каталізатор соціальних змін, рівні можливості, ефективна зайнятість, зростання якості соціальних послуг (майже по 3%).

Поряд з наведеними оцінками один із експертів відзначив, що інновації на людину впливають мало.

Далі експертам було запропоновано блок завдань практичної значимості – оцінити, у яких сферах впровадження інновацій принесе найбільше користі для людини та суспільства в цілому у короткостроковій (до 10 років) та довгостроковій (понад 10 років) перспективах.

Таблиця 3

Оцінка соціальної значимості впровадження інновацій у різних сферах (%)*

Альтернативи	Короткий період	Довгий період
Економічні 1. Виробництво товарів	50,0	40,7
2. Сфера послуг	60,7	33,3
3. Технології	32,1	63,0
4. Техніка	32,1	37,0
5. Управління	60,7	22,2
6. Організація праці	53,6	22,2
Духовно-культурні 7. Освіта	57,1	40,7
8. Охорона здоров'я	53,6	44,4
9. Наука	50,0	55,6
10. Культура	32,1	55,6
Політичні 11. Законодавство	42,9	33,3
12. Державна політика	75,0	18,5
11. Розподіл (формування доходів)	64,3	22,2

* – респонденти мали можливість обирати важливі для них серед наведених альтернатив.

Як показують результати, у короткостроковій перспективі найбільшою соціальної значимістю обернуться інновації, впроваджені у державну політику. І те, що 2/3 експертів вбачають необхідність передусім змін у політиці держави, – показово і засвідчує, що експерти визнають, по-перше, державу найбільш впливовим суб'єктом відносин «інновації-людина» і, по-друге, необхідність оновлення різних аспектів державної політики. Для того щоб інновації приносили соціальний ефект, необхідне рефор-

мування системи розподілу в країні, оновлення систем управління, освіти, організації праці, системи охорони здоров'я, науки та виробничої сфери, на що вказали більше ніж половина респондентів. Очевидно, що, на думку експертів, саме ці види діяльності потребують першочергових інноваційних перетворень для повороту усієї економіки «обличчям до людини». Несподівано соціально малозначимими експертам бачаться впровадження нововведень у техніку та технології у короткому періоді. Вочевидь, технократична сторона інновацій уступає місце їх соціальній спрямованості, швидше за все, за критерієм потрібності (нагальності) кожній людини та можливості здійснення таких перетворень за короткий час. Ще менше, на думку експертів, потребує нагальних інноваційних змін для посилення соціалізації законодавство, швидше за все, та його частина, що не стосується економічної політики.

Що стосується довгострокової перспективи, то тут конфігурація соціальної ефективності інновацій дещо інша: найбільше її визнають саме у сфері технологічного оновлення (63%), далі – у науці та культурі (по 55,6%), певні ефекти також відзначено у системах охорони здоров'я та освіти, а також у промисловості (40-47% відповідей респондентів). Решта соціальних підсистем мають менший рейтинговий показник соціальної значимості інновацій. При цьому, на відміну від короткострокових ефектів, у довгостроковому періоді найменше нововведень для досягнення соціальної ефективності, на думку експертів, потребує система державного управління (лише 18,5%), що ще раз підкреслює нагальність змін у економічній політиці держави.

Відповідаючи на це запитання, у ремарках троє експертів зазначили, що вбачають надважливими для людини впровадження інновацій в освіті, охороні здоров'я, прикладній науці та біотехнологіях.

Причому аналіз експертних оцінок соціальної значимості інновацій не виявив жорсткої залежності між сферою діяльності експерта, приналежністю до конкретної галузі науки і сферами, які потребують, на їх думку, інноваційних змін, що відображає комплексне бачення науковцями найвищого рівня проблеми соціалізації інноваційної економіки.

Кінцевою проблемою для експертного оцінювання була пропозиція подати своє бачення моделі соціально-інноваційного розвитку за такими напрямами, як цілі, інструменти та заходи. Проблема подана у вигляді питань з відкритими відповідями.

Аналіз експертних визначень цілей соціально-інноваційного розвитку України, незважаючи на певний розкид, дає можливість провести певні узагальнення (див. табл. 4).

Таким чином, оцінка експертного моделювання цілей інноваційно-соціального розвитку економіки України показує, що в його основу мають бути покладені соціальні цілі, що цілком

Таблиця 4

Групування цілей соціально-інноваційного розвитку України

Альтернативи, наведені експертами	групи цілей	оцінка
Розвиток людини (гармонійний, усесторонній, духовний). Самореалізація людини, особистості	соціальні	85,7%
Рівність	соціальні	
Безпека людини, нації	соціальні	
Добробут, рівень життя, розбудова заможної країни, підвищення якості життя людей, боротьба з бідністю	соціальні	
Трансформація усіх соціальних процесів, що призводять до зміни способу функціонування соціальної системи	соціальні	
Демократичні зміни	соціальні	
Формування інноваційного середовища	соціальні	
Сталий людський розвиток	соціальні	
Реалізація конституційних прав і свобод	соціальні	
Економічне зростання на базі високих технологій та духовного розвитку	економічні	14,3%
Конкурентоспроможна економіка, зменшення імпортозалежності	економічні	
Досягнення стабільного розвитку економіки	економічні	

корелює із відповідями на перше запитання і визнанням того, що інноваційна економіка має служити для розвитку людини. Четверо експертів визнали необхідність соціальних змін для формування інноваційної економіки передусім через створення інноваційного середовища, а також через трансформування усіх соціальних процесів.

До основних інструментів соціально-зорієнтованого інноваційного розвитку економіки експерти відносять передусім активну політику держави, спрямовану на (за частотою згадувань): підтримку розвитку науки, освіти, НДДКР, охорони здоров'я, реалізацію відповідних цільових державних програм, залучення адміністративно-організаційних, економічних, фінансових, законодавчих важелів. Поряд з цим експерти визнають важливість виховання, спрямованого на формування активної життєвої позиції, зміну свідомості, розвиток інноваційної культури, творчості.

Моделювання експертами заходів для інноваційно-соціального розвитку України дає можливість означити перелік необхідних кроків таким колом завдань:

- щодо формування інноваційного середовища: діагностика соціально-інноваційних процесів і змін, дослідження чинників формування інноваційного середовища, експертні оцінки потенціалу інноваційного середовища, подолання опору соціального середовища інноваційним

змінам, формування системи соціальної відповідальності «держава – бізнес – людина» тощо;

- щодо освіти: впровадження концепції «освіта впродовж життя», посилення ролі гуманітарної освіти, реформування освіти, формування духовної, вільної, творчо та соціально активної особистості;

- щодо науки: її державна підтримка, розвиток новітніх досліджень (зокрема, нано- та біотехнологій), податкові пільги розробникам, підтримка науково-технічного потенціалу країни тощо;

- щодо економіки: подолання технічної та технологічної відсталості, модернізація матеріальної та науково-технічної бази промисловості, боротьба з тіньовою економікою, реформування та підтримка сільського господарства;

- щодо державного управління: перехід до парадигми сталого розвитку, відновлення ролі освіти та науки, впровадження моделі «державна політика – влада – управління – наука – освіта – технології – економіка – людина», прийняття концепції гуманітарного розвитку.

Висновки. Отже, експертне опитування виявило, що: 1) наукова еліта країни визнає інноваційну економіку потужним джерелом соціального розвитку країни; 2) для реалізації соціалізаційного потенціалу інноваційного розвитку економіки необхідна активна державна політика, що спрямована на утвердження моделі інноваційно-соціального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белановский С.А. Глубокое интервью : учебное пособие. – М. : Никколо-Медиа, 2001. – 320 с. / С.А. Белановский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://evartist.narod.ru/text2/48.htm.
2. Толстова Ю.Н. Анализ социологических данных: Методология, дескриптивная статистика, изучение связей между номинальными признаками / Ю.Н. Толстова. – М. : Научный мир, 2000. – 352 с.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.45:330.131

Агєєв Д.О.
аспірант кафедри управління персоналом та маркетингу
Запорізького національного університету

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СИСТЕМ ВНУТРІШНЬОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

FORMATION PRINCIPLES OF THE SYSTEM INTERNAL DIAGNOSTICS ACTIVITY AT MACHINE BUILDING'S ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються принципи систем внутрішньої діагностики діяльності на підприємствах машинобудування. Визначено, що принципи є базисом для побудови будь-якої теорії. Досліджено визначення принципів діагностики діяльності українськими науковцями. На основі проведених досліджень запропоновано класифікацію принципів внутрішньої діагностики діяльності на підприємствах машинобудування, яка складається з трьох груп: загальні принципи, принципи організації та принципи змісту. Розроблено визначення принципів внутрішньої діагностики у кожній класифікаційній групі та визначено взаємозв'язки між принципами.

Ключові слова: внутрішня діагностика, машинобудування, процес, фінансово-господарська діяльність, принцип, підприємство, ефективність, система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются принципы систем внутренней диагностики на предприятиях машиностроения. Определено, что принципы являются базисом для построения какой-либо теории. Исследованы определения принципы диагностики деятельности украинскими учеными. На основании проведенных исследований предложена классификация принципов внутренней диагностики на предприятиях машиностроения, которая состоит из четырех групп: общие принципы, принципы организации и принципы содержания. Разработано определение принципов внутренней диагностики в каждой классификационной группе и определены взаимосвязи между принципами.

Ключевые слова: внутренняя диагностика, машиностроение, процесс, финансово-хозяйственная деятельность, принцип, предприятие, эффективность, система.

ANNOTATION

The article deals with principles of the system internal diagnostics activity at machine building's enterprises. Definition of the principles of diagnostics activity maked by ukrainian scientists has been studied. It have been defined that principles are base to construction of any theory. On the basis of studies it is proposed the classification principles of the internal diagnostics activity at machine building's enterprises which consists of three groups: general principles, organization principles and content principles. There were developed definition principles of the internal diagnostics in each classification groups and there were determined connection between principles.

Keywords: internal diagnostics, machine building, process, financial and business activity, principle, enterprise, effectiveness, system.

Постановка проблеми. Принципи є основними твердженнями, що лежать в основі будь-якої теорії. Принципи, що покладені в основу проведення внутрішньої діагностики діяльності, повинні відповідати її концепції, а саме сприяти виявленню діагностикою проблем та ризиків діяльності підприємств, надавати дієві висновки та рекомендації щодо їх нівелювання. Таким чином, на сьогодні актуальним є питання формування системи дієвих принципів у теорії проведення внутрішньої діагностики, спрямованих на удосконалення проведення діагностики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З філософської точки зору виділяють такі принципи діагностики, як: [1, с. 182-183] принцип детермінізму, який полягає в у встановлені навколишніх і внутрішніх зв'язків об'єкту, його структури тощо, принцип системності, принцип розмаїття, альтернативності (виявлення та аналіз альтернативних напрямків розвитку системи), стохастичності (вірогідність розвитку альтернативних варіантів).

У роботі А.Е. Воронкової [2, с. 40-41] сформульовано такі принципи діагностики, як:

- принцип розумної достатності використання методів діагностики, що полягає у використанні тільки тих показників, що є інформативною базою для прийняття рішень;
- принцип порівнянності, який полягає у тому, що встановлені показники не є достатніми для прийняття рішень, якщо вони не зіставляються з аналогічними даними, що стосуються об'єкта діагностики (показники за попередній період, або показники конкурентів);
- принцип часової погодженості, відповідно до якого діагностика повинна проводитися з відповідною часовою погодженістю, а саме: запропоновано проводити фундаментальну діагностику раз на рік, щомісяця проводити оцінку обмеженої кількості показників;
- принцип закінченості, відповідно до якого після проведення аналізу фінансової звітності необхідно сформулювати конструктивні та лаконічні висновки, зміст яких полягає у під-

сумуванні проведеної роботи, а також сформульовані висновки повинні бути спрямовані на пошук шляхів поліпшення діяльності роботи об'єкта діагностики;

- принцип комплексності, що полягає у виявленні вузьких місць за усіма ключовими напрямами діяльності підприємства.

Принципи, які запропоновано використовувати до побудови системи індикаторів на підприємстві у праці О.Г. Мельник [3, с. 37-39], також можуть використовуватися у внутрішній діагностиці. Серед таких принципів можна виділити: відображення стратегічних цілей організації, відповідальність за досягнення значень індикаторів, декомпозиція (деталізація за рівнями, сферою діяльності, підрозділами, часом тощо), економічність (порівняння витрат на отримання показників з вигодами від їх використання), збалансованість, інформаційне насичення та прозорість, кількісне вираження індикаторів, координування, обґрунтованість та пріоритетність вибору індикаторів, обмеження кількості параметрів, партисипативність (залучення працівників всіх ланок до процесу планування, контролювання індикаторів, реагування на зміни, прийняття обґрунтованих рішень, відстеження взаємовпливів), причинно-наслідкові зв'язки, систематичність контролювання, структурованість та функціональне призначення.

У роботі О.Й. Сулими [4, с. 8-9] виділено загальні та часткові принципи діагностики загроз діяльності промислового підприємства, при чому до загальних принципів віднесено науковий характер досліджень, комплексність, системність, об'єктивність, конкретність, точність, активність, своєчасність, ефективність, до часткових – виявлення загроз за ієрархією зовнішнього середовища, розробка системи показників для діагностики загроз діяльності, які характеризують властивості й ознаки цих загроз, оцінки показників діагностики загроз діяльності, комплексна оцінка загроз; визначення забезпеченості заходами підтримки прийняття управлінського рішення щодо протидії впливу загроз діяльності; вибір дій щодо протидії впливу загроз діяльності.

У роботі Омарова Шахін Анвер огли [5, с. 9] запропоновано доповнити існуючі принципи економічної діагностики таким принципом як універсальність методичного інструментарію, який полягає у забезпеченні об'єктивних передумов і можливостей використання розроблених методів і моделей діагностики на кожному з вітчизняних підприємств, що здійснюють аналогічний вид економічної діяльності.

У роботі І.В. Кривов'язюка [6, с. 16-17] запропоновано наступні принципи: системність, комплексність, сполучення статичних, динамічних і порівняльних оцінок, характеристики динаміки в часті та порівняння оцінок із нормативними, галузевими, чи показниками конкурентів, поєднання кількісних та якісних оцінок, врахування галузевої та регіональної специфіки підприємств, сполучення експрес-діагностики з фундаментальною діагностикою, формалізація оцінок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, на сьогодні недостатньо розвинутими є питання дослідження принципів проведення внутрішньої діагностики з урахуванням системності зазначеного процесу. Потребує дослідження питання визначення класифікації зазначених принципів для удосконалення побудови та ефективності системи внутрішньої діагностики на підприємствах машинобудування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження визначення поняття «принцип», проведення аналізу визначення принципів діагностики діяльності підприємств вітчизняними дослідниками, розвинення нових підходів до визначення принципів внутрішньої діагностики діяльності підприємств з урахуванням системності процесу діагностування, виділення окремих ознак, за якими можна об'єднати принципи внутрішньої діагностики у відповідні групи, встановлення зв'язків взаємозалежності і взаємообумовленості між принципами діагностики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принцип (від лат. principium – початок, основа) з наукової точки зору – це основне вихідне положення будь-якої наукової системи, теорії, тощо, особливість, покладена в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось [7, с. 1125; 8, с. 653].

Система внутрішньої діагностики як окремий блок знань повинна мати свої принципи побудови, які визначають особливості її функціонування, є важливими твердженнями будь-яких наукових припущень, що формулюються в процесі пошуку істини.

Так, проведеним оглядом праць вітчизняних науковців щодо визначення принципів діагностики діяльності підприємств встановлено відсутність одностайного визначення принципів її проведення, класифікації принципів за окремими ознаками, надання визначень принципів, виходячи із практики реалізації процесу діагностики.

З метою удосконалення існуючих принципів внутрішньої діагностики, пропонуємо класифікувати принципи у групи: загальні принципи, тобто такі що поширюються на всю діагностику в цілому, принципи, що виходять з процесу організації діагностики або координації дій елементів системи внутрішньої діагностики та принципи, що випливають із змісту поняття внутрішньої діагностики або таких властивостей та характерних рис, які відрізняють діагностику від інших процесів.

Загальні принципи внутрішньої діагностики, на нашу думку, такі:

1) принцип причинності, що полягає у тому, що діагностика повинна проводитись відповідно до умов та факторів, які до цього спонукають;

2) принцип цілеспрямованості відповідного до якого процес проведення внутрішньої діагностики повинен бути спрямований на встановлення факторів, які негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, при чому останні можуть проявлятися як в дії, так у і бездіяльності, або у наявності певних резервів економії коштів, нового поєднання виробничих факторів, залучення нових технологій тощо;

3) принцип результативності, сутність якого полягає у тому, що проведення внутрішньої діагностики необхідне для визначення загального стану фінансово-господарської діяльності підприємства та для прийняття управлінських рішень з метою вирішення встановлених за результатами проведення діагностики проблем, нівелювання негативних факторів та ризиків, визначення їх дії у кількісних та вартісних показниках;

4) принцип ефективності, який можна визначити у тому, що процес проведення внутрішньої діагностики спрямований на покращення показників фінансово-господарської діяльності підприємства – зменшення витрат та збільшення доходів, та як наслідок, збільшення прибутковості, а також інших показників, прикладом яких може бути збільшення мотивації праці, спонукання до інвестування, оновлення та модернізації виробництва тощо.

Принципи, що випливають із організації процесу проведення внутрішньої діагностики:

1) принцип системності – процес внутрішньої діагностики повинен утворювати систему, яка складається з взаємопов'язаних елементів (етапів), підпорядкованих певній меті, має часові обмеження, визначене коло виконавців та ресурсне забезпечення;

2) принцип планування – процес внутрішньої діагностики, як і будь-які процеси, повинен мати заздалегідь намічений порядок дій, що необхідні для досягнення поставленої цілі;

3) принцип оптимальності – процес діагностики повинен бути спланований таким чином, щоб досягти оптимального розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цілі проведення діагностики, раціонального споживання вказаних ресурсів та розстановки фахівців, відповідної кваліфікації для дослідження конкретних питань;

4) принцип функціональності – кожен елемент процесу внутрішньої діагностики повинен мати визначені функції та призначення.

Принципи, що випливають зі змісту процесу проведення внутрішньої діагностики:

1) принцип достовірності, який базується на тому припущенні, що інформація, яка досліджується, у будь-якому вигляді повинна відображати дійсний стан фінансово-господарської діяльності об'єкта та, як наслідок, за результатами діагностики повинен бути відображений наявний стан діяльності підприємства, який дозволить прийняти необхідні рішення керівництвом підприємства;

2) принцип унікальності, який пов'язаний з особливостями та специфікою діяльності підприємства – умовами становлення та розвитку підприємства, особливостями виробництва продукції, прагненнями керівництва підприємства до удосконалення та покращення основних показників фінансово-господарської діяльності;

3) принцип методичності, сутність якого полягає у використанні загальноприйнятних наукових методів та передового світового досвіду, застосуванні новітніх розробок у галузі дослідження діяльності промислових підприємств, комбінування вказаних методів;

4) принцип «подвійного запису», сутність якого полягає в тому, що всі операції та підприємстві взаємопов'язані, кожна дія має свою причину та відповідні наслідки, тому певні операції мають як прямий, так і опосередкований вплив на різні аспекти діяльності підприємства, що необхідно враховувати при проведенні внутрішньої діагностики;

5) ризикорієнтований принцип, який полягає у тому, що здійснення підприємницької діяльності завжди пов'язано з наявністю ризиків діяльності, тому проведення діагностики спрямоване на їх пошук та нівелювання негативної дії таких ризиків;

6) принцип завершеності, який полягає у тому, що всі результати проведеної внутрішньої діагностики повинні бути належним чином задокументовані та оформлені, відповідно до вимог внутрішніх положень, наказів підприємства, вимог нормативно-правових документів та стандартів;

7) принцип реалізації матеріалів внутрішньої діагностики, який полягає у тому, що процес проведення внутрішньої діагностики не закінчується на етапі завершення її проведення, невід'ємною частиною зазначеного процесу є розробка висновків та пропозицій щодо подальшого удосконалення та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, а також моніторингу впровадження рекомендацій та пропозицій, оцінювання ефекту від такого впровадження.

При цьому наведений перелік принципів у ході проведення внутрішньої діагностики може доповнюватися або змінюватися в залежності від мети внутрішньої діагностики та суб'єктивних переконань діагностика або дослідника. Також у ході проведення діагностики дослідник повинен усвідомлювати відповідальність за якість проведеної діагностики, від якої залежать ефективність самого процесу проведення діагностики та достовірність отриманих результатів.

Слід зазначити, що принципи діагностики перебувають у безпосередньому зв'язку між собою (рис. 1).

Рис. 1. Принципи внутрішньої діагностики діяльності підприємства

Так, при використанні запропонованих принципів для побудови систем внутрішньої діагностики на підприємствах машинобудування слід також звернути увагу на наявність зв'язків переходу кількісних характеристик у якісні, які формуються в процесі використання зазначених принципів. При цьому якісно нові характеристики можуть формувати нові кількісні характеристики систем діагностики, що може проявлятися у більш досконалому обробітку інформації внаслідок покращення комунікацій всередині діагностичних груп та безпосередньо на підприємстві, та як наслідок, покращення якісної характеристики висновків та пропозицій.

Серед зв'язків між принципами внутрішньої діагностики можна виділити загальні зв'язки, зміст яких полягає у тому, що прямо чи опосередковано принципи діагностики спрямовані на удосконалення діяльності підприємства за умов найменшого використання необхідних для цього ресурсів.

Також між принципами діагностики виникає зв'язок послідовності у часі, тобто окремі принципи є наслідком виникнення інших принципів. Так, наприклад, принцип причинності є вихідним принципом до принципу планування. У свою чергу принцип планування є вихідним для принципу реалізації, оскільки план діагностики визначає сукупність дій щодо реалізації отриманих у ході діагностики результатів – виявлення проблем і недоліків та визначення шляхів їх вирішення.

Слід також звернути увагу на зв'язок комплексності між принципами, який полягає у тому, що принципи діагностики складають окрему сукупність та становлять одне ціле, чим і визначається сам процес діагностування.

Крім того, використання сукупності зазначених принципів також може викликати ефект синергії, тобто отримання більшого ефекту від запровадження принципів у комплексі, ніж запровадження окремих принципів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Розвиток принципів діагностики ґрунтується на глибокому проникненні у сутність досліджуваного явища та дозволяє розкрити закономірності внутрішньої діагностики. Крім того, наведена класифікація та зв'язки між принципами внутрішньої діагностики дозволять визначити їх спільні та відмінні риси, що сприяє кращому розумінню діагностики як системного процесу дослідження питань фінансово-господарської діяльності підприємства. Запропоновані принципи діагностики максимально наближені до практики її проведення та дозволять у найкоротший термін отримати заплановані діагностикою результати, розробити систему висновків та рекомендацій, спрямованих на покращення фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування.

Запровадження запропонованих принципів на етапі планування та побудови системи внутрішньої діагностики дозволить створити стійку, вмотивовану структуру, формалізувати подальший процес проведення діагностики. Дотримання принципів діагностики дозволить надати внутрішній діагностиці особливості, які відрізняють її від інших прийомів та способів дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування.

Отримані результати дослідження є частиною категоріального апарату запропонованої теорії побудови системи внутрішньої діагностики. Використання зазначених принципів під час проведення діагностики дозволить підвищити результативність, ефективність, якість проведеної діагностики діяльності підприємств машинобудування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуляк Р.Е. Розробка методологічних принципів економічної діагностики та їх застосування при створенні механізму діагностики розвитку ресурсної компоненти економічного потенціалу міста / Р.Е. Гуляк // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1(19). – С. 181-186.
2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика [Текст] : монографія / А.Е. Воронкова [та ін.] ; заг. ред. А.Е. Воронкової ; Харківський національний економічний ун-т. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
3. Інноваційні системи економічної діагностики підприємств на засадах індикаторів. Теоретико-методологічні та методичні засади [Текст] : [монографія] / О.Г. Мельник [и др.] ; Національний ун-т «Львівська політехніка». – Л. : Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 212 с.
4. Сулима О.Й. Діагностика загроз діяльності промислового підприємства [Текст] : автореф. дис. .. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.Й. Сулима ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2009. – 17 с.
5. Омаров Шахін Анвер огли. Діагностика результатів діяльності коксохімічних підприємств [Текст] : автореф. дис. …

канд. екон. наук : спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Омаров Шахін Анвер огли ; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. – Х., 2008. – 20 с.
6. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [Текст] / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
8. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка [Текст] / Ефремова Т.Ф. – М. : Дрофа, Русский язык, 2000. – 1233 с.

УДК 65.012.8 (477)

Алькема В.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управлінських технологій
Університету економіки та права «КРОК»

Больботенко І.В.
здобувач кафедри управління фінансово-економічною безпекою
Університету економіки та права «КРОК»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

METHOD OF ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY AUDITING ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті представлено авторську методику оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності, яка ґрунтується на комплексному аналізі впливу зацікавлених сторін. В якості критерію оцінки рівня економічної безпеки визначено показник збалансованості економічних інтересів суб'єкта аудиту та пріоритетних груп стейкхолдерів.

Ключові слова: економічна безпека, рівень економічної безпеки, методи оцінки, суб'єкти аудиторської діяльності, економічні інтереси, стейкхолдери.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена авторская методика оценки уровня экономической безопасности субъектов аудиторской деятельности, основанная на комплексном анализе влияния заинтересованных сторон. В качестве критерия оценки уровня экономической безопасности использован показатель сбалансированности экономических интересов субъекта аудита и приоритетных групп стейкхолдеров.

Ключевые слова: экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, методы оценки, субъекты аудиторской деятельности, экономические интересы, стейкхолдеры.

ANNOTATION

The article presents the author's method of assessing the level of economic security business audit, based on a comprehensive analysis of the impact of the parties concerned. As a criterion for assessing the level of economic security Indexes balance the economic interests of the subject of audit and priority groups of stakeholders.

Keywords: economic security, level of economic security, methods of assessment, audit entity, economic interests, stakeholders.

Постановка проблеми. Життєдіяльність та розвиток будь-якого суб'єкта господарювання класично визначаються його здатністю до протидії негативним чинникам впливу оточуючого середовища. Однак на практиці економічна безпека суб'єктів господарської діяльності сприймається як здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам шляхом взаємоузгодження (збалансування чи гармонізації) їх економічних інтересів з інтересами зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Результативність захисних дій багато в чому залежить від уміння господарюючого суб'єкта визначити наявний рівень економічної безпеки шляхом оцінки ступеня збалансованості інтересів стейкхолдерів. Проблема полягає у відсутності адекватних методик оцінки рівня економічної безпеки окремих груп суб'єктів господарювання за цим показником з урахуванням специфіки їх економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних дослідженнях з метою оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання застосовують різноманітні підходи. Прихильники індикаторного підходу використовують методи порівняння фактичних показників діяльності підприємства із граничними на базі поєднання авторських та загальновідомих класичних методик [1, с. 28-82; 2, с. 45-56; 3, с. 330-332]. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу, стан економічної безпеки визначають шляхом виокремлення й оцінки рівня безпеки за функціональними складовими [4, с. 285-287; 5, с. 203-208]. Згідно з комплексним підходом, оцінку рівня безпеки надають на базі визначення сукупного критерію [6, с. 156-170; 7, с. 184-187; 8, с. 28-82]. При цьому переважна більшість дослідників використовує методику, яка базується на розрахунку показників за окремими складовими економічної безпеки з наступним переведенням рівня кожної складової у відносну величину та визначенні інтегрального показника як середньозваженої оцінки складових економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Чим ближчий інтегральний показник до одиниці, тим вищий рівень економічної безпеки. Істотним недоліком зазначеної методики оцінки рівня економічної безпеки є відсутність обґрунтованих рекомендацій щодо вибору показників, які найточніше відображатимуть кожну зі складових. До того ж окремі показники не мають загальноприйнятого граничного значення, яке й виступає індикатором оцінки рівня безпеки окремої функціональної складової.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. У процесі функціонування суб'єктів аудиту відбувається поєднання підприємницької, фінансової і професійної діяльності. Тому для

коректної оцінки рівня економічної безпеки треба також враховувати вплив таких якісних характеристик в діяльності суб'єкта аудиту, як репутація, рівень довіри замовників, відданість персоналу тощо. З огляду на це, здійснити достовірну та всебічну оцінку рівня безпеки неможливо без врахування особливостей та специфіки його діяльності. Отже, виникає потреба в розробці методики оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиту з урахуванням впливу зацікавлених сторін цієї діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка та обґрунтування методики оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з позиції впливу зацікавлених сторін.

Для досягнення поставленої мети дослідження вирішували такі завдання:

- розглядали поняття зацікавлених сторін (стейкхолдерів) у контексті економічної безпеки суб'єктів аудиту;
- аналізували існуючі аналітичні інструменти для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів;
- формулювали етапи методики оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта аудиту з позиції впливу зацікавлених сторін;
- представляли результати апробації методики для оцінки рівня економічної безпеки конкретної аудиторської фірми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка функціонування суб'єктів аудиту полягає в тому, що, по-перше, аудит – це суспільний інститут, який має забезпечувати задоволеність суспільних потреб в гарантії достовірності фінансової звітності для широкого кола користувачів, по-друге, аудит – це форма незалежного фінансово-господарського контролю, внаслідок якого відбувається зниження інформаційного ризику для учасників бізнес-процесів. Відносини між ними підтримуються на основі збалансування чи гармонізації групових й особистих інтересів, не врахування чи ігнорування яких може мати руйнівні наслідки для функціонування й розвитку суб'єкта аудиту. Виходячи з основних положень теорії стейкхолдерів, у контексті економічної безпеки під заінтересованими сторонами розуміємо суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням власної вигоди від взаємодії з аудиторською фірмою, мають безпосередню чи потенційну можливість впливати на її діяльність і які є об'єктом інтересу з боку самої аудиторської фірми.

Для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів використовується широкий арсенал інструментів [9; 10; 11]. До найбільш відомих з них належать: *карта зацікавлених сторін*. Інструмент, що дозволяє найбільш адекватно провести ідентифікацію стейкхолдерів; *таблиця інтересів*. Дозволяє отримати оцінку ступеню та сили впливу стейкхолдера на бізнес, а також оцінку можливості впливу на стейкхолдера з боку господарюючого суб'єкта; *матриця «влада/динамізм»*. Класифікує стейкхолдерів по відношенню до влади, якою вони володіють, і динамізму їх положення; *модель Мендлоу*. Класифікує стейкхолдерів по відношенню до влади, якою вони володіють, і міри їх інтересів. Модель використовують для виявлення виду відносин між суб'єктом господарювання і стейкхолдерами; *модель Мітчелла*. Класифікує стейкхолдерів на групи за мірою їх значущості залежно від одного, двох або трьох атрибутів; *система показників відповідальності – модель ASC (Accountability Scorecard)*. Дозволяє оцінити взаємодію господарюючого суб'єкта та стейкхолдерів за двома типами зв'язків – внесками та стимул-реакціями.

У чистому вигляді жоден із розглянутих інструментів не може бути використаний для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів на економічну безпеку суб'єкта аудиту. Застосування вказаних прийомів необхідно підпорядкувати основному завданню – виявити протиріччя між інтересами суб'єкта аудиту та стейкхолдерів, оцінити їх вагомість та терміновість впливу на економічну безпеку. Особлива увага має бути приділена визначенню найменш збалансованих груп інтересів, оскільки саме вони можуть створити джерело реальних загроз економічній безпеці суб'єкта аудиту.

Розгляд суб'єкта аудиту як стейкхолдер-організації дозволяє розробити методику оцінки рівня економічної безпеки з позиції впливу зацікавлених сторін. Запропонований методичний підхід складається з таких етапів:

1) ідентифікація стейкхолдерів за ознакою ступеня можливості впливу суб'єкта аудиту на групи стейкхолдерів;
2) визначення пріоритетності груп стейкхолдерів за силою їхнього впливу на діяльність суб'єкта аудиту;
3) побудова матриці економічних інтересів груп стейкхолдерів, виходячи із смислового аналізу ланцюга «економічні інтереси – економічні загрози» та характеристики ключових показників оцінки взаємодії суб'єкта аудиту та пріоритетних груп стейкхолдерів;
4) визначення пріоритетності економічних інтересів груп стейкхолдерів;
5) побудова матриці балансу інтересів та розрахунок загального рівня збалансованості інтересів;
6) обґрунтування кваліметричної шкали оцінки рівня економічної безпеки, виходячи зі збалансованості економічних інтересів суб'єкта аудиту та пріоритетних груп стейкхолдерів;
7) визначення рівня економічної безпеки суб'єкта аудиту та розробка рекомендацій з його підвищення шляхом поліпшення наявного рівня збалансованості інтересів.

На першому етапі для ідентифікації груп зацікавлених сторін використано такий аналітичний інструмент, як карта зацікавлених сторін

(Stakeholder's Map). На ній у вигляді схеми відображаються три сфери впливу суб'єкта аудиту на стейкхолдерів та групи стейкхолдерів в межах вказаних сфер впливу (рис. 1).

До сфери повноважень/відповідальності потрапляють зацікавлені сторони, які перебувають у безпосередньому підпорядкуванні суб'єкта аудиту. Як правило, це група внутрішніх стейкхолдерів, які приймають безпосередню участь в життєдіяльності суб'єкта аудиту та найбільш зацікавлені в результатах діяльності аудиторської компанії – це власники й керівник аудиторської компанії, управлінський персонал та працівники-аудитори. У сфері прямого впливу знаходяться групи зацікавлених сторін, що не підпорядковуються суб'єкту аудиту, проте аудиторська компанія під час розбудови взаємовідносин з ними може використовувати важелі обміну ресурсами або інструменти переконання. До груп стейкхолдерів цієї сфери було віднесено Аудиторську палату України, замовників й споживачів аудиторських послуг, постачальників цінностей та послуг, професійні організації бухгалтерів та аудиторів. Для здійснення впливу на групи стейкхолдерів, що знаходяться в сфері опосередкованого впливу суб'єкт аудиту повинен використовувати підтримку тих груп зацікавлених сторін, що знаходяться у сфері його повноважень або у сфері прямого впливу. Для кращої графічної візуалізації зображення суб'єкта аудиту з'єднано з групами зацікавлених сторін потрійними (сфера повноважень/відповідальності), подвійними (сфера прямого впливу) та одинарними (сфера опосередкованого впливу) лініями. Таким чином, кількість ліній характеризує ступінь можливості впливу суб'єкта аудиту на означену групу стейкхолдерів.

На другому етапі для визначення пріоритетності груп зацікавлених сторін було проведено аналітичне дослідження, у ході якого респонденти визначали вплив стейкхолдерів на економічну безпеку суб'єкта аудиту за ступенем можливості впливати (параметр «Влада») та рівнем вмотивованості здійснювати такий вплив (параметр «Інтерес») за запропонованим переліком зацікавлених сторін. Респондентами виступали особи, що певним чином взаємодіють із суб'єктами аудиту, а саме: керівники, працівники аудиторських фірм, замовники аудиторських послуг, користувачі фінансової звітності підприємств, представники регулюючих органів в сфері аудиту, члени профспілкових організацій бухгалтерів та аудиторів, науково-педагогічні працівники за фахом «Облік і аудит». Оцінка здійснювалася за бальною шкалою від 1 до 5. Найменший вплив оцінювався в 1 бал, найбільший – у 5 балів. Результати бальної оцінки наведено на рисунку 2.

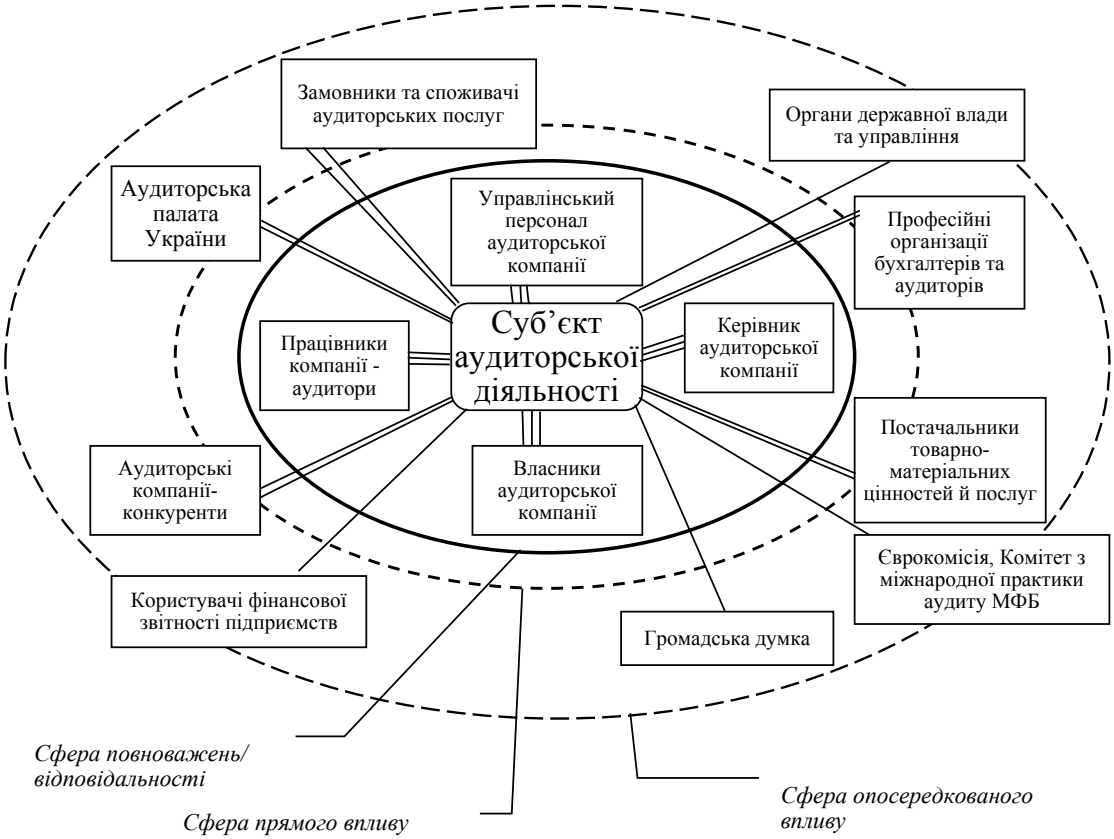
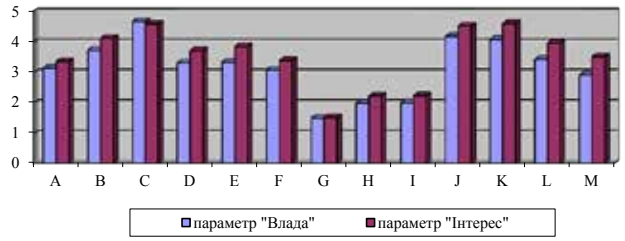


Рис. 1. Карта зацікавлених сторін (стейкхолдерів) суб'єкта аудиторської діяльності

Джерело: складено авторами на підставі [9]

На думку респондентів, ранжування стейкхолдерів як за параметром «Влада», так і за параметром «Інтерес» мають спільну тенденцію. При цьому бальні оцінки параметру «Інтерес» мають дещо вищі середні значення у порівнянні з параметром «Влада». Лише середня бальна оцінка владного впливу Аудиторської палати визначена як така, що перевищує значення параметру «Інтерес».



A. Єврокомісія, Комітет з міжнародної практики аудиту МФБ B. Органи державної влади та управління C. Аудиторська палата України (АПУ) D. Профорганізації бухгалтерів та аудиторів E. Аудиторські компанії-конкуренти, що діють на ринку аудиторських послуг F. Замовники та споживачі аудиторських послуг	G. Постачальники товарно-матеріальних цінностей і послуг H. Користувачі фінансової звітності підприємств I. Громадська думка (ЗМІ, контактні аудиторії) J. Власники аудиторської компанії K. Керівник аудиторської компанії L. Управлінський персонал аудиторської компанії M. Працівники компанії – аудитори

Рис. 2. Ранжування стейкхолдерів за впливом на діяльність суб'єктів аудиту

Джерело: досліджено та розраховано автором

Пріоритетність зацікавлених сторін за впливом на суб'єкт аудиту визначаємо, використовуючи модель Мендлоу з такими параметрами [10]:

- параметр «Влада»: ступінь здатності впливати на суб'єкт аудиту;
- параметр «Інтерес»: рівень вмотивованості здійснювати вплив на суб'єкт аудиту.

Сила впливу зацікавлених сторін (ВЗС) = =«Влада» * «Інтерес». (1)

Згідно з моделлю Мендлоу (1), сила впливу стейкхолдерів визначається як добуток параметру «Влада» та параметру «Інтерес». Результат оцінки пріоритетності стейкхолдерів респондентами представлено на рисунку 3. Отже, до ключових груп зацікавлених сторін, що мають найбільший вплив на економічну безпеку суб'єктів аудиту, віднесено: власника аудиторської фірми, Аудиторську палату України, керівництво аудиторської фірми, органи державної влади та управління, конкурентів, працівників фірми та замовників аудиторських послуг.

На третьому етапі виконували побудову матриці економічних інтересів груп стейкхолдерів. На цьому етапі визначали конкретні групи стейкхолдерів, які будуть включені до матриці. Надалі формулювали зміст економічних інтересів шляхом смислового аналізу ланцюга «економічні інтереси – економічні загрози», аналізуючи насамперед значні і руйнівні загрози. Конкретизація змісту інтересів має відповідати характеристиці ключових показників оцінки взаємодії суб'єкта аудиту та основних груп стейкхолдерів, сформульованих у [12, с. 85-86].

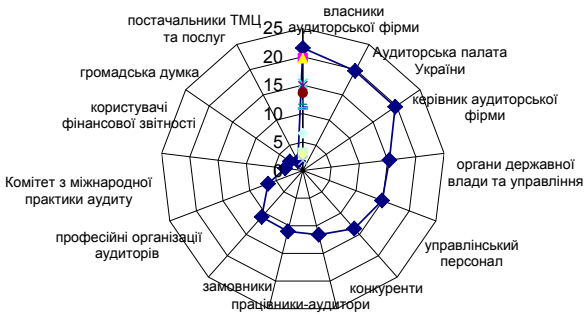


Рис. 3. Пріоритетність стейкхолдерів за силою впливу на економічну безпеку суб'єктів аудиторської діяльності

Джерело: досліджено й розраховано автором

Четвертим етапом оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта аудиту є групування та розстановка пріоритетів за інтересами шляхом парного порівняння. Парне порівняння – це метод, що дозволяє встановлювати переваги об'єктів аналізу при порівнянні всіх їх можливих пар без урахування ступеню переваги. Він дає можливість виокремити в кожній парі об'єктів дослідження найбільш важливі [13, с. 239]. Визначення пріоритетності економічних інтересів груп стейкхолдерів виступає ключовим моментом аналізу впливу зацікавлених сторін, оскільки неправильна розстановка пріоритетів може призвести до пустого витрачання ресурсів на задоволення незначущих економічних інтересів та розбудову відносин з «неважливими» стейкхолдерами. У той же час незадоволеність економічних інтересів дійсно значущих груп стейкхолдерів буде утворювати зони прихованих конфліктів, які з часом можуть перетворитися на відкритий конфлікт інтересів, спровокувавши розвиток та дію значних загроз.

Наступним етапом аналізу впливу стейкхолдерів на економічну безпеку виступає побудова матриці балансу інтересів та розрахунок загального рівня збалансованості економічних інтересів. На цьому етапі використовуємо такий аналітичний інструмент, як шкала оцінки для балансування стратегії. Цей інструмент дозволяє виявити групи стейкхолдерів, чиї інтереси задовольняються найбільше та найменше, а також з'ясувати найбільш пріоритетні інтереси серед економічних інтересів всіх груп стейкхолдерів [10]. За підсумковим значенням усієї шкали розраховується відсоток балансування, який має становити не менше 50%. Це свідчить про більш менш прийнятне становище в компанії з точки зору задоволеності економічних інтересів виявлених зацікавлених сторін, тобто аудиторська компанія цікавиться своїми стейкхолдерами та прагне врахувати їхні інтереси. Цілком зрозуміло, що 100% співвідношення бути не може, оскільки економічні інтереси

всіх груп стейкхолдерів ніколи не можуть бути задоволені в однаковій мірі. Результат нижче позначки 50% вказує на слабку зацікавленість аудиторської компанії у задоволенні економічних інтересів груп стейкхолдерів. За наявності значної кількості фактів суперечності, конфліктності інтересів відсоток балансування може приймати від'ємне значення, що є свідченням дисбалансу економічних інтересів суб'єкта аудиту та стейкхолдерів, негативний прояв якого зростає по мірі збільшення від'ємного значення відсотка балансування.

Для обґрунтування шкали оцінки рівня економічної безпеки використано кваліметричний підхід, сутність якого полягає у вимірюванні властивостей явища, які визначаються через якості [14, с. 3], тобто це метод кількісного оцінювання якісних властивостей, станів. Виходячи з авторського розуміння економічної безпеки суб'єкта аудиту як його здатності протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам шляхом взаємоузгодження та збалансування економічних інтересів суб'єкта аудиту з інтересами стейкхолдерів, вимірювання якісного показника «рівень економічної безпеки» проводили за допомогою показника збалансованості економічних інтересів, кількісна міра якого визначається значенням відсотка балансування. Оскільки кожну множину – якість можна розглядати як модифікацію цієї якості у ранжованому ряді інших модифікацій, які різняться ступенями інтенсивності якості [14, с. 52], рівень економічної безпеки стратифіковано за ступенями інтенсивності негативного впливу загроз на економічну безпеку та зниження здатності суб'єкта аудиту до протидії загрозам. При цьому стратифікація рівнів економічної безпеки здійснена за такими формами негативного впливу загроз, як кризова ситуація, криза, катастрофа, від верхньої межі позитиву – безпечного рівня, до нижньої межі негативу – катастрофи. Для побудови шкали оцінки рівня економічної безпеки застосовано ординальний (стратифікаційний) тип шкали, на якій градація виконується за допомогою ординальних чисел, а визначення певного значення є вимірюванням в точці [14, с. 81]. У формалізованому вигляді шкала оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта аудиту подана на рисунку 4.

Представлена методика оцінки рівня економічної безпеки була апробована в практиці діяльності конкретних аудиторських компаній. Розглянемо основні результати використання запропонованої методики на прикладі однієї з них.

Для оцінки рівня економічної безпеки аудиторської фірми проаналізовані економічні інтереси таких груп стейкхолдерів, як керівник аудиторської фірми (він же виступає і власником), працівники-аудитори, Аудиторська палата України, органи державної влади та управління, замовники і споживачі аудиторських послуг та аудиторські компанії-конкуренти. Після побудови матриці економічних

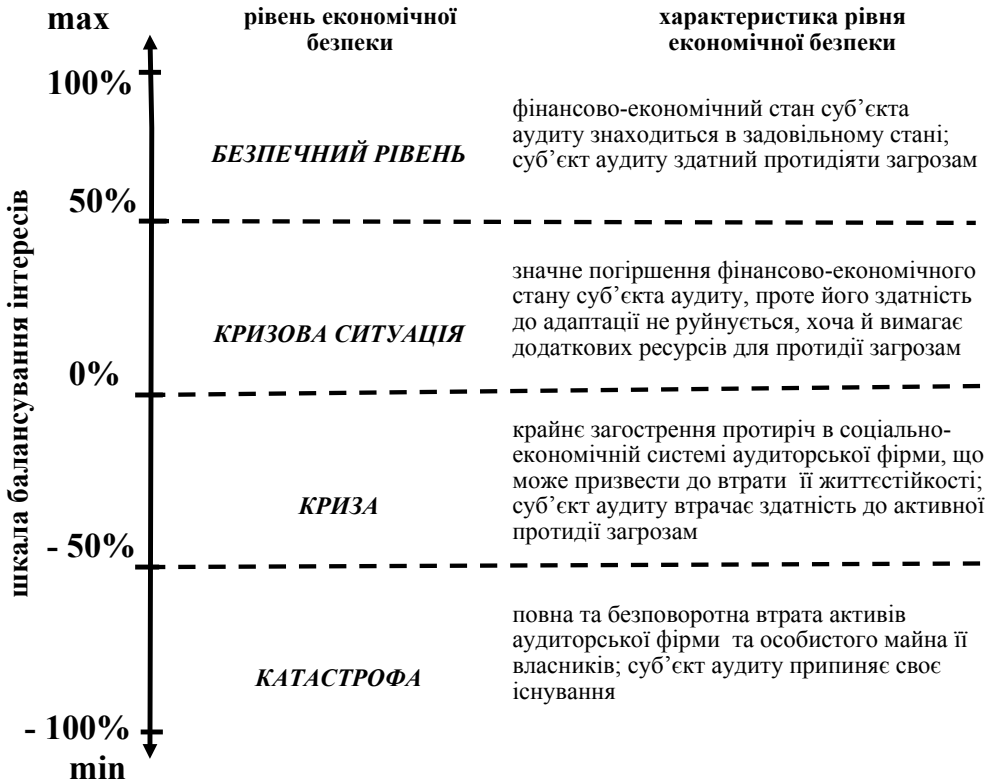


Рис. 4. Шкала оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта аудиту за мірою збалансованості економічних інтересів

Джерело: авторська розробка

інтересів зазначених груп стейкхолдерів та визначення методом парного порівняння лінійки пріоритетних інтересів у розрізі кожної групи здійснено оцінку балансування економічних інтересів, результати якої представлено у таблиці 1.

Порахувавши сумарні значення у стовпчиках матриці, отримуємо такі результати: керівник аудиторської фірми – зацікавлена сторона, чиї інтереси враховані найкраще за інших; органи державної влади та управління – стейкхолдер, чиї інтереси задоволені найгірше. Інші групи стейкхолдерів знаходяться у більш-менш однаковому становищі, оскільки в цілому мають практично схожі сумарні значення, розкид між якими є незначним.

Таблиця 1

Шкала оцінки для балансування економічних інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів АФ «Аудит»

Група стейкхолдерів / Перелік економічних інтересів	керівник	працівники-аудитори	Аудиторська палата України	органи держвлади та управління	замовники й споживачі послуг	аудиторські компанії – конкуренти	Разом
1. дотримання норм професійної етики та стандартів аудиту	3	3	3	0	3	3	15
2. збільшення прибутковості діяльності фірми	3	0	0	1	0	-1	3
3. підвищення репутації аудиторської компанії	2	1	1	0	2	-1	5
4. задоволеність якістю аудиторських послуг	3	2	2	0	3	1	11
5. задоволеність рівнем оплати праці, умовами організації роботи та морально-етичним кліматом в колективі	3	3	0	0	0	0	6
6. надійність системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг	2	1	2	0	1	0	6
7. прозорість та відкритість діяльності аудиторської фірми	1	1	2	2	2	1	9
8. обмін досвідом шляхом співпраці в професійних організаціях	1	1	2	0	0	1	5
9. виконання зобов'язань суб'єкта аудиту перед АПУ	2	0	3	0	0	2	7
10. виконання податкових зобов'язань суб'єкта аудиту	-2	0	0	3	0	0	1
11. виконання обов'язків суб'єкта первинного фінансового моніторингу	-1	0	0	3	-3	-1	-2
12. цивілізована конкурентна боротьба за корпоративні ресурси, за замовника, за доступ до новітніх технологій аудиту	2	1	2	1	1	3	10
13. підвищення рівня технологій аудиту	2	2	2	1	2	2	11
14. зниження податкового тиску та державного контролю	3	1	1	-2	1	1	5
15. відсутність лобіювання інтересів окремих фірм в державних та регуляторних органах	3	0	-1	-2	0	3	3
16. виконання договірних умов між аудиторською фірмою та замовниками	3	3	0	0	3	0	9
17. задоволеність замовників співвідношенням «ціна/якість» аудиторських послуг	2	1	0	0	3	0	6
18. створення відповідного нормативно-регуляторного забезпечення для здійснення аудиторської діяльності	2	1	2	2	1	2	10
19. відповідність національного законодавства в сфері аудиту європейським вимогам	1	1	2	2	1	1	8
20. неупереджений зовнішній контроль якості аудиторських послуг	3	2	3	0	1	3	12
Разом	38	24	26	11	21	20	140

Джерело: досліджено та розраховано автором

Сумарні результати за строчками матриці дають уявлення про найбільш важливі напрями інтересів у даний момент, на задоволення яких й слід спрямовувати ресурси аудиторської фірми. Отже, до найбільш затребуваних інтересів належать: дотримання норм професійної етики та стандартів аудиту; неупереджений зовнішній контроль якості аудиторських послуг; задоволеність якістю аудиторських послуг та підвищення рівня технологій аудиту.

Аналізуючи підсумкові значення за стовпчиками матриці, можна зробити висновок, що не всі зацікавлені сторони є задоволеними згідно власних пріоритетів. Одночасно за сумарними значеннями у строчках матриці можна визначити інтереси, найбільш чи найменш значущі серед стейкхолдерів. Практично для всіх груп є важливим створення відповідного нормативно-регуляторного забезпечення аудиторської діяльності та цивілізована конкурентна боротьба за ресурси, замовника, доступ до новітніх технологій аудиту. Тоді як збільшення прибутковості діяльності фірми, надійність системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг, відсутність лобіювання інтересів окремих фірм в держорганах та АПУ є важливими переважно лише для керівника аудиторської фірми.

Відсоток балансування (% balans) визначаємо як співвідношення підсумкового значення шкали ($\sum_{шкали}$) до максимально можливого (MAX), яке обчислюється за такою формулою:

$$\mathbf{MAX = k*m*n_{max}}, \qquad (2)$$

де k – кількість зацікавлених сторін; m – кількість інтересів зацікавлених сторін; n_{max} – максимальне значення оцінки за обраною шкалою оцінок (+3).

Отже, MAX = 6*20*3 = 360.

Як видно з таблиці 1, $\sum_{шкали}$ = 140, тому % balans = 140 / 360 = 38,9%.

Значення ступеня збалансованості економічних інтересів становить 38,9%, що відповідає такому рівню економічної безпеки, як кризова ситуація (див. рис. 4). Для того щоб підвищити рівень економічної безпеки АФ «Аудит» до безпечного рівня, слід домогтися підвищення відсотка балансування інтересів при наймі до 50%. Для цього, насамперед, потрібно визначити, інтереси яких груп стейкхолдерів виявилися найменш враховані, та з'ясувати, які інтереси вступають між собою у протиріччя чи мають негативний вплив на пріоритетні інтереси. У даному випадку групою стейкхолдерів, інтереси яких виявилися найменш враховані, є органи державної влади та управління. Згідно з картою зацікавлених сторін (див. рис. 1), ця група знаходиться в сфері опосередкованого впливу з боку суб'єкта аудиту, і тому у нього практично відсутні важелі впливу на означеного стейкхолдера. За такої ситуації аудиторській фірмі треба шукати стейкхолдерів-союзників серед аудиторських фірм – конкурентів та намагатися шляхом співпраці в професійних організаціях спільними зусиллями підвищувати роль і значення аудиту в бізнес-середовищі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у роботі розроблено та обґрунтовано авторську методику оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з позиції впливу зацікавлених сторін. Запропонований методичний підхід дозволяє визначити наявний рівень економічної безпеки шляхом аналізу рівня збалансованості економічних інтересів аудиторської компанії та пріоритетних груп стейкхолдерів. Встановлення груп стейкхолдерів, інтереси яких є найменш задоволеними, дає можливість розробити низку організаційних заходів щодо політики безпеки, спрямованих на пошук варіантів ефективної взаємодії зі стейкхолдерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Мороз О.В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
3. Матвійчук Л.О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства / Л.О. Матвійчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 330-332.
4. Пилипчук А.А. Зміст економічної безпеки підприємства з точки зору ресурсно-функціонального підходу / А.А. Пилипчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 285-287.
5. Судакова О.І. Удосконалення управління економічною безпекою підприємництва в Україні / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 11. – С. 200-210.
6. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2011. – 380 с.
7. Якубович З.В. Недоліки методик оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення / З.В. Якубович [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12384/1/l%D1%96ki%.pdf.
8. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : монографія / В.І. Франчук. – ЛДУВС. – Львів, 2010. – 440 с.
9. Фурта С.Д. Карта заинтересованных сторон – инструмент анализа окружения бизнеса / С.Д. Фурта, Т.Б. Соломатина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ini21.ru/?id=831.
10. Абросимова Е.Б. Системный анализ стейкхолдеров / Е.Б. Абросимова, И.М. Седельникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hse.ru/data/2013/03/05/1292978681.
11. Верхоглядова Н.І. Оцінка впливу стейкхолдерів на управління стійкістю функціонування будівельного підприємства / Н.І. Верхоглядова, І.В. Кононова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 187-197.
12. Больботенко І.В. Оцінка рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з позиції впливу зацікавлених сторін / І.В. Больботенко // Актуальні проблеми сучасної на-

укової думки : матеріали наук.-практ. конф. молодих учених (Київ, 14 листопада 2014 р.) // ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2014. – 486 с.
13. Сіменко І.В. Проблеми формування аналітичної інформації щодо якості систем управління підприємствами: визначення аналітичного інструментарію / І.В. Сіменко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 237-241.
14. Циба В.Т. Основи теорії кваліметрії : навчальний посібник / В.Т. Циба. – К. : ІЗМН, 1997. – 160 с.

УДК 658:621-043.86

Андрушкевич Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

АЛГОРИТМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ALGORITHM FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Автором розроблено теоретичні підходи до оцінювання ефективності стійкого розвитку підприємств машинобудування, що дають змогу забезпечити управління організаційними змінами на всіх стадіях його функціонування, ранжувати зміни за пріоритетністю, оптимізувати співвідношення використовуваних ресурсів й отриманого ефекту та визначити ступінь успішності реалізації програми змін.

Ключові слова: національна економіка, стійкий розвиток, ефективність стійкого розвитку, програми організаційних змін, ефект від змін, математична модель оцінювання ефективності стійкого розвитку.

АННОТАЦИЯ

Автором разработаны теоретические подходы к оценке эффективности устойчивого развития предприятий машиностроения, позволяющие обеспечить управление организационными изменениями на всех стадиях его функционирования, ранжировать изменения по приоритетности, оптимизировать соотношение используемых ресурсов и полученного эффекта и определить степень успешности реализации программы изменений.

Ключевые слова: национальная экономика, устойчивое развитие, эффективность устойчивого развития, программы организационных изменений, эффект от изменений, математическая модель оценки эффективности устойчивого развития.

ANNOTATION

The author has developed theoretical approaches to the assessment of the effectiveness of the sustainable development of machine-building enterprises in order to ensure organizational change management at all stages of its functioning, rank changes by priority, to optimize the ratio of used resources and the obtained effect and to determine the degree of successful implementation of program changes.

Keywords: national economy, sustainable development, effectiveness of the sustainable development programme of organisational change, effect of the changes, mathematical model for evaluating the effectiveness of sustainable development.

Постановка проблеми. Проблема стійкого розвитку підприємств машинобудівного комплексу набуває особливої актуальності в контексті завдань інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище. Значення машинобудування як потенційного резерву розвитку національної економіки визначається його інфраструктурною базою, виробничим та експортним потенціалом, а також можливістю формування суттєвих податкових доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки стійкого розвитку, визначенню критеріїв та системи показників присвячені праці І. Александрова, І. Ансоффа, Л. Горошкова, Т. Ділліка, Л. Купінець, О. Попова та інших вітчизняних і зарубіжних економістів. Ними враховувалися економічні, соціальні чи екологічні підходи до оцінки стійкого розвитку, в основу покладалися різні критерії та показники. Однак, поза увагою залишаються питання, що пов'язані з необхідністю вдосконалення відповідного механізму оцінки стійкого розвитку на різних рівнях управління підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою даної наукової праці є обґрунтування алгоритму оцінки ефективності стійкого розвитку машинобудівних підприємств, що дозволить підвищувати їх здатність адекватно реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі та функціонувати в напрямі забезпечення результативності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для прийняття рішень, що забезпечують управління розвитком підприємства, необхідна об'єктивна й інформативна оцінка ефективності його діяльності. Для оцінювання ефективності стійкого розвитку підприємства доцільно використовувати математичну модель, яка дає змогу:

- оцінити прогнозовані зміни з погляду необхідних витрат на їхню реалізацію, очікуваних результатів і прогнозованої ефективності, а також допомагає прийняти управлінські рішення щодо того, які з прогнозованих змін варто здійснювати і в якій послідовності;
- оцінити фактичну реалізацію змін з погляду досягнутого рівня витрат і фактичного впливу на досягнення цілей підприємства, розрахувати досягнутий рівень ефективності процесу змін і кожної зміни окремо, виявити ефективні та неефективні зміни;
- порівняти прогнозовану і фактично досягнену ефективність по кожній зміні та програмі змін у цілому, ранжувати зміни за їхньою успішністю для подальшого аналізу причин перевищення прогнозованих витрат, недосягнення очікуваного ефекту та виявлення персональної відповідальності за неуспішність окремих змін.

В основу математичної моделі закладено такі положення:

- мета процесу організаційних змін полягає в успішній реалізації загальної стратегії та досягненні цілей підприємства;
- чим більш спланованим і організованим є процес змін, тим вищий ступінь досягнення цілей підприємства;
- ефективність стійкого розвитку залежить від точності досягнутих цілей і кількості ресурсів, що для цього використані [1; 2].

Математична модель оцінювання ефективності стійкого розвитку має такий вигляд:

$$Еср = f\ (Кк, Квр), \quad (1)$$

де *Еср* – ефективність стійкого розвитку; *Кк* – коефіцієнт корисного ефекту змін, *Квр* – коефіцієнт використання ресурсів.

Розглянемо процедуру розроблення математичної моделі.

Уведемо такі позначення:

1, 2, ... *i*, ... *n* – ряд змін програми організаційного розвитку;

1, 2, ...*j*, ...*m* – ряд допоміжних цілей підприємства, виражених через головну мету підприємства.

Таким чином, якщо головна мета підприємства полягає в досягненні певного рівня рентабельності вкладеного капіталу, то ряд таких допоміжних цілей, як випуск нових прогресивних видів продукції, зростання обсягів продажів традиційної продукції, підвищення виробітку на одного працівника та інші, можуть бути виражені через конкретний приріст прибутку. А головна мета може бути виражена через сукупність допоміжних цілей, тобто через сукупність конкретних параметрів приросту прибутку.

Уведемо поняття корисного ефекту від зміни: K^j_i – корисний ефект від зміни *i* для мети *j*:

$$K_i = \sum_{j=1}^{m} K_i^j = K_i^1 + K_i^2 + \ldots + K_i^j + \ldots + K_i^m, \quad (2)$$

$$K = \sum_{i=1}^{n} K_i = K_1 + K_2 + \ldots + K_i + \ldots + K_n, \quad (3)$$

де *К* – сукупний корисний ефект від усіх змін у рамках програми організаційних змін [3].

Матриця цілей і змін зображена на рисунку 1.

Позначимо ефективність зміни як відношення корисного ефекту до витрат:

$$Ei = Ki/Bi, \quad (4)$$

де *Ki* – корисний ефект від зміни *i*, *Bi* – витрати на зміну *i*; *Ei* – економічна ефективність від зміни *i*.

Економічна ефективність від здійснення програми організаційного розвитку буде визначатися відношенням сумарного корисного ефекту до сумарних витрат:

$$E = \sum_{i=1}^{n} K_i / \sum_{i=1}^{n} B_i \quad (5)$$

або $$E = K / B, \quad (6)$$

де *К* – сукупний корисний ефект; *В* – сукупні витрати.

Зміни	Цілі						
	Допоміжні						Головна
	1	2	…	*j*	…	*m*	
1	K_1^1	K_1^2		K_1^j		K_1^m	$K_1 = \sum_{j=1}^{m} K_1^j$
2	K_2^1	K_2^2		K_2^j		K_2^m	$K_2 = \sum_{j=1}^{m} K_2^j$
…							
i	K_i^1	K_i^2		K_i^j		K_i^m	$K_i = \sum_{j=1}^{m} K_i^j$
...							
n	K_n^1	K_n^2		K_n^j		K_n^m	$K_n = \sum_{j=1}^{m} K_n^j$
Всі зміни	K^1	K^2		K^j		K^m	К

Рис. 1. Матриця цілей і змін у процесі оцінювання корисного ефекту

Розроблено автором

Ефективність здійснення програми розвитку можна розрахувати як зроблений для прогнозованого і досягнутого рівнів.

Співвідношення прогнозованої (базисної) і досягнутої (звітної) ефективності програми відображає ступінь успішності реалізації програми змін, тому його можна використовувати для оцінювання ефективності стійкого розвитку. Це співвідношення назване коефіцієнтом ефективності стійкого розвитку:

$$Еср = Ед.р./Епрог. \quad (7)$$

Як ступінь успішності реалізації програми коефіцієнт стійкого розвитку буде наближатися до одиниці. Увівши це припущення у формулу, а також виразивши ефективність через співвідношення корисного ефекту й витрат, одержимо таку формулу показника ефекту стійкого розвитку:

$$Еср = E_{д.р.} / E_{прог.} = \left(\sum_{i=1}^{n} K_{д.р._i} / \sum_{i=1}^{n} B_{д.р._i}\right) / \left(\sum_{i=1}^{n} K_{прог_i} / \sum_{i=1}^{n} B_{прог_i}\right) \to 1. \quad (8)$$

Спростивши формулу, одержуємо:

$$Еср = Ед.р/Епрог. = (К\ д.р/В\ д.р)\ / (Кпрог/Впрог) \to 1, \quad (9)$$

або $$Еср = (К\ д.р/Кпрог) /(В\ д.р/Впрог) \to 1. \quad (10)$$

Виведена формула визначає залежність між витратами і необхідністю віддачі.

Відношення *Кд.р/Кпрог* відображає здійсненність програми зміни з погляду досягнення поставлених цілей, вона наближається до одиниці, її значення може розташовуватися в інтервалі від нуля до одиниці, але воно не повинне бути більшим одиниці, тому що йдеться про досягнення цілей, а не про їхнє перевищення (перевищення показників, що виражають цілі). Це обмеження встановлюється для того, щоб підкреслити, що не завжди перевиконання означає кращу ефективність. Виконання стратегії має оцінюватися саме з погляду досягнення прогнозованого рівня показників:

$$Кд.р\ /Кпрог \to 1. \quad (11)$$

Друга частина формули – відношення *Вд.р/Впрог* – відображає співвідношення досягнутого рівня витрачених коштів до запрогнозова-

них коштів. Цей показник може бути меншим, більшим або дорівнювати одиниці.

Співвідношення *Вд.р/Впрог* = 1 означає 100-процентне використання запланованих ресурсів.

Співвідношення *Вд.р/Впрог* < 1 відповідає неповному використанню ресурсів.

Співвідношення *Вд.р/Впрог* > 1 відповідає перевищенню досягнутого рівня використаних ресурсів над їхнього прогнозованою величиною.

Для того щоб виконання стратегії відповідало вимозі найбільш раціонального використання ресурсів, це співвідношення повинне бути меншим або дорівнювати одиниці:

$$0 < Вд.р/Впрог < 1, \text{ тобто } Вд.р < Впрог. \quad (12)$$

Коли обидві частини формули рівні: *Кд.р / Кпрог = Вд.р/Впрог*, то це означає, що ступінь одержання результату відповідає ступеню використання ресурсів.

З урахуванням прийнятих умов модель оцінювання ефективності стійкого розвитку набуде вигляду

$$Еср = (Кд.р\ /Кпрог)/(Вд.р < Впрог), \quad (13)$$

де $Кд.р/Кпрог \to 1$, $Вд.р < Впрог$.

Співвідношення: *Кд.р /Кпрог* можна визначити як коефіцієнт корисного ефекту від змін:

$$Кк = Кд.р/Кпрог. \quad (14)$$

Співвідношення В*д.р*/В*прог* можна визначити як коефіцієнт використання ресурсів:

$$Квр = Вд.р/Впрог. \quad (15)$$

Показник оцінювання ефективності стійкого розвитку набере вигляду:

$$Еср = Кк/Квр, \text{ де } Кк \to 1,\ Квр < 1. \quad (16)$$

Показник ефективності стійкого розвитку, таким чином, можна представити як функцію двох змінних: коефіцієнта корисного ефекту від змін і коефіцієнта використання ресурсів. Показник ефективності стійкого розвитку буде прямо пропорційним коефіцієнту корисного ефекту й обернено пропорційним коефіцієнту використання ресурсів.

Отже, на основі простих логічних міркувань і математичних перетворень виведено модель для оцінювання ефективності стійкого розвитку, яка відбиває ступінь реалізації програми організаційних змін і залежність між вкладеними витратами й отриманим економічним ефектом.

На основі даного показника можна визначити граничне значення показника ефективності стійкого розвитку: при *Еср* = 1 (примежове значення) корисний ефект від змін відповідає витраченим ресурсам; при *Еср*<1 ефективність нижча, ніж при граничному значенні; при *Еср*>1 ефективність вища, ніж при граничному значенні.

Розроблений алгоритм формування моделі оцінювання ефективності стійкого розвитку, який включає основні елементи моделі та їхній вплив на результативний показник – ефективність стійкого розвитку, зображено на рисунку 2.

У практичній діяльності найбільш оптимальним для математичної моделі є використання показників прибутку і витрат. У цілому по програмі й по кожній зміні окремо повинні бути визначені приріст прибутку, який вони забезпечують, і фінансові витрати [4].

Ці показники найповніше відображають зміни, вони зрозумілі та не потребують специфічних методів розрахунку або витрат на одержання додаткових даних. Обмеженням використання цього показника є те, що не кожна зміна може бути виражена в точних розмірах прибутку й витрат. Проте оцінка як прогнозованої, так і досягнутої ефективності змін є настільки важливою, що необхідно ретельно вибирати ті зміни, витрати, результати яких можливо визначити [5].

Запропоновану математичну модель слід використовувати як основний інструмент методики оцінювання ефективності реалізації процесу змін, що включає такі основні процедури:

- розрахунок прогнозованої ефективності кожної зміни й програми змін у цілому;
- розрахунок досягнутої ефективності кожної зміни й програми змін у цілому;
- визначення співвідношення досягнутої та прогнозованої ефективності по кожній зміні й програмі в цілому;

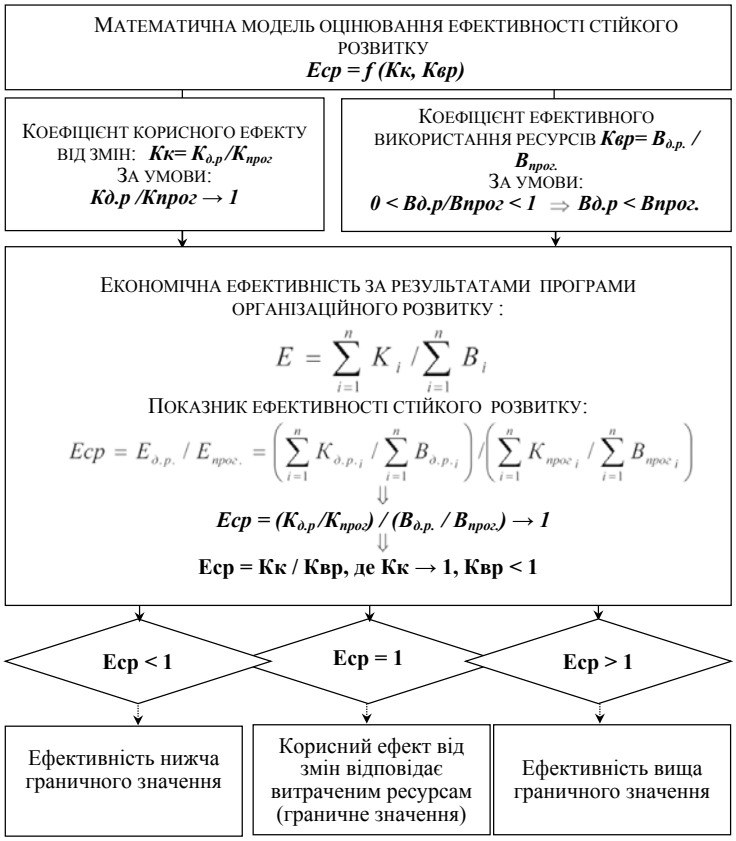


Рис. 2. Блок-схема алгоритму оцінювання ефективності стійкого розвитку

Розроблено автором

- формування висновків про рівень ефективності стійкого розвитку підприємства;
- виявлення факторів, що вплинули на ефективність змін.

Висновки. Таким чином, пропонована модель оцінювання ефективності стійкого розвитку підприємства допомагає аналізувати ефективність процесу здійснення змін як у цілому, так і в розрізі окремих змін. Аналіз ефективності змін дозволяє виявити причини невдач і здійснити коригувальні дії.

Математична модель оцінювання ефективності стійкого розвитку включає три групи важливих характеристик:

- простота, логічність, зрозумілість і легкість використання на практиці;
- корисність для всіх стадій управління організаційними змінами;
- корисність як для оцінювання ефективності окремих змін, так і для оцінювання програми змін у цілому.

Цей підхід дає змогу здійснити оцінювання результативності діяльності підприємств і впроваджуваних на них програм розвитку. З його допомогою можливо зіставити величини здійснених витрат і отриманого ефекту. На основі цих результатів порівняння з критичними значеннями робиться висновок про ефективність процесу розвитку підприємства.

Новий підхід до управління організаційними змінами полягає в проектуванні стійкого розвитку, а також в оцінюванні ефективності реалізації процесу стійкого розвитку, що є основою організаційно-методичного забезпечення процесу стратегічного управління стійким розвитком підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артим-Дрогомирецька З. Моделювання рейтингової оцінки фінансового стану підприємств / З. Артим-Дрогомирецька // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 238-244.
2. Маслак О.І. Модель забезпечення стратегічної стійкості машинобудівного підприємства / О.І. Маслак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 185-189.
3. Здрок В.В. Прикладна економетрика: [навч. посіб.]: у 2 ч. / Здрок В.В. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – Ч. 1. Симультативні моделі. – 112 с.
4. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – С. 104-107.
5. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: [монографія] / Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін. – К.: Основа, 2005. – 550 с.

УДК 331.522.4

Аніщенко Л.О.
старший викладач кафедри менеджменту
Дніпропетровської національної металургійної академії України

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE USE OF MODERN MECHANISMS FOR EVALUATING THE PERSONNEL POTENTIAL CRISIS ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь якої системи. Ефективність усієї системи управління найчастіше визначається і забезпечується активною, творчою діяльність фахівців. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку промислового комплексу України стоїть важлива задача щодо підвищення ефективності використання персоналу підприємств, який є ключовим фактором, що суттєво впливає на кінцеві результати виробництва.

Ключові слова: вартість, методика, інвестиції, персонал, потенціал, підприємство, антикризове управління, оцінка, підвищення ефективності.

АННОТАЦИЯ

Стабильное состояние и кризис выступают постоянными антагонизмами в развитии любой системы. Эффективность всей системы управления чаще всего определяется и обеспечивается активной, творческой деятельности специалистов. На современном этапе социально-экономического развития промышленного комплекса Украины стоит важная задача по повышению эффективности использования персонала предприятий, который является ключевым фактором, который существенно влияет на конечные результаты производства.

Ключевые слова: стоимость, методика, инвестиции, персонал, потенциал, предприятие, антикризисное управление, оценка, повышение эффективности.

ANNOTATION

Stable state and the crisis is a permanent antagonisms in the development of any system. The effectiveness of the control system is most often defined and the active, creative work of specialists. At the present stage of socio-economic development of the industrial complex of Ukraine has an important task to improve the efficient use of personnel of enterprises, which is a key factor that significantly affects the results of production.

Keywords: cost method investments, personnel, potential, company, crisis management, evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. Для запобігання кризи велике значення має своєчасне виявлення майбутньої кризової ситуації. Господарському керівнику, менеджеру необхідно вміти передбачити причини і джерела виникнення проблемних ситуацій і мати про запас заздалегідь спроектований механізм їхнього розв'язання для того, щоб наявними ресурсами і можливостями можна було, якщо і не досягати поставленої мети, то хоча б не мати збитків.

Для всіх підприємств, управління людьми має першорядне значення. Без професійно підготовлених і раціонально розставлених фахівців жодна організація не зможе вижити і досягти своїх цілей. Це положення є основним у концепції стійкого розвитку підприємства й антикризового управління.

Сучасний етап економічного розвитку країни підтверджує необхідність та значимість оцінки кадрового потенціалу підприємства як одного із основного чинника нарощування національного багатства України.

Довгі роки продуктивні здібності людини розглядалися і оцінювалися як один з кількісних факторів виробництва. Необхідність вивчення та оцінки персоналу на підприємствах пов'язана з вирішенням питань про їх розстановці, висунення, навчанні та заохоченні.

В умовах соціогуманітарних трансформацій XXI ст., які визначають параметри сучасного господарського порядку, головним чинником людського розвитку та необхідною передумовою економічного зростання є людський капітал, основою для нарощування якого виступає людський потенціал.

Реалізація сучасної політики управління людським капіталом набуває особливого значення за умов підвищення його конкурентоспроможності, інституційного відтворення соціально-економічної системи, формування ринку праці та інструментів інвестування в людський розвиток, включення України в глобальну економічну, наукову та освітню системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Людина, її творчі якості, сили і здібності, за допомогою яких він перетворює себе і навколишній світ, традиційно займали центральне місце в економічних і соціальних науках. Разом з тим, прискорений розвиток матеріально-технічної бази виробництва, пов'язане з промисловим переворотом, заступило проблеми розвитку людини та її продуктивних здібностей, створивши ілюзію переваги фізичного капіталу в забезпеченні економічного зростання. Як наслідок цього, довгі роки продуктивні здібності людини (потенціал) розглядалися і оцінювалися як один з кількісних факторів виробництва. Завдання полягало лише в тому, щоб вдало поєднати працю і основного і оборотного капіталів.

Вагомий дослідницький внесок з вирішення питань ринку праці, управління персоналом використання трудового потенціалу та його ефективності мають такі вітчизняні науковці: І. Бондар, Т. Білорус, В. Воронкова, В. Гончаров, Ю. Гончаров, О. Данілов, А. Добриня, С. Дятел, Т. Заєць, І. Ігнатьєва, В. Костюк,

Ю. Краснов, В. Лич, Е. Ліанова, Л. Симкіна, О. Чумаченько, Г. Ярошенко, також дане питання досліджено в працях таких зарубіжних вчених: Л. Туроу, Ф. Махлуп, Т. Шульц, Г. Беккер, І. Бен-Порет, М. Крит та ін.

Методології оцінювання людського капіталу присвячено праці багатьох науковців, зокрема: Д.П. Богині, Н.В. Голікова, О.М. Головінова, О.А. Грішнової, М.І. Долішнього, Т.А. Заяць, С.М. Злупка, І.С. Каленюк, А.М. Колота, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, Т. Шульц, Г. Беккер, Е. Денісона, Р. Солоу, Дж. Кендрика, С. Кузнеца, І. Фишера, Р. Лукаса Я. Мінсера, Л. Туроу та ін. Визнаючи високу значимість та важливість досліджень названих авторів, сьогодні в межах модернізації української економіки виникає потреба переосмислення базових теорій та формулювання сучасних концепцій оцінювання кадрового потенціалу підприємств [2, с. 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Антикризове управління – це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку. Антикризове управління так само, як і будь яке інше, може бути малоефективним чи більш ефективним.

Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення чи локалізації позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами. Важко оцінити таку ефективність у точних розрахункових показниках, але побачити її можна при аналізі і загальної оцінки управління, його успішності чи прорахунків.

Можливість антикризового управління визначається, у першу чергу, людським фактором. Основною метою антикризового управління є забезпечення гарних результатів за планових чи випадкових за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого управління людьми і комунікаціями.

Необхідність модернізації оцінки кадрового потенціалу в сучасній ринковій системі господарювання визначається багатьма факторами: домінуючою роллю людини в системі суспільного виробництва; прискоренням науково-технічного прогресу, який є одним із головних чинників успішного розвитку суспільного виробництва; суттєвим значенням і цінністю інтелектуальних ресурсів порівняно з матеріальними ресурсами; визнанням того факту, що людина є джерелом і носієм ідей, знань та можливістю їх реалізувати; людський капітал є найпривабливішим об'єктом для інвестування, найбільш економічно вигідним та ефективним.

Єдиної методики оцінки не існує. Так, У. Петті в XVII ст. зробив перші спроби оцінити грошову вартість продуктивних властивостей людини. Він вказував на те, що багатство суспільства залежить від характеру занять людей та їх здатності до праці. Величину запасу людського капіталу У. Петті оцінює капіталізацією заробітку як пожиттєвої ренти з ринковою ставкою відсотка, а величину зарплати він вираховував шляхом виводу особистого доходу з національного.

У. Фарр удосконалив методику У.Петті, його метод передбачав визначення сучасної вартості майбутніх заробітків індивіда (майбутні заробітки мінус витрати на життя).

Е. Енгель під час оцінювання грошової цінності людини надавав перевагу методу цін. Його модифікований підхід був корисним в оцінюванні компонентів людського капіталу, таких як капіталізовані послуги освіти та охорони здоров'я.

Т. Вітстейн розглядав людину-носія робочої сили як капітальний товар і використовував підходи до оцінювання людського капіталу, запропоновані У. Фарром та Е. Енгелем. Його інтерес був викликаний тим, що в сфері страхування необхідно було розробляти довідкові таблиці для розрахунку позовів на компенсацію за втрату здоров'я чи життя. Ним було висунуто тезу про те, що розмір заробітку протягом життя індивіда дорівнює витратам на його утримання та витратам на освіту. Проте такий підхід породжує такі оцінки, які дорівнюють нулю в момент народження людини [1, с. 115].

Зрозуміло, що оцінювання кадрового потенціалу є важливим процесом, який передбачає отримання реальної інформації про вартість людського капіталу в конкретний період часу та розрахунок ефективності віддачі від інвестицій у людину та її розвиток з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень під час кризи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування підходів до оцінки кадрового потенціалу суб'єктів господарювання в системі загострення сучасних конкурентних відносин та в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значні зміни, наявність кризової ситуації в соціальній, економічній, політичній, духовній сферах сучасності одночасно як розширюють можливості, так і створюють серйозні обмеження для кожної людини, стабільності її існування і росту. Гнучке управління персоналом у таких умовах покликане врахувати цілий спектр питань адаптації співробітника до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування і розвитку організації [5, с. 47].

Концепція гнучкого управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з людьми.

Важливим стратегічним напрямом системи гнучкого управління персоналом є ефективне застосування кадрового маркетингу. Це забезпечується рядом способів одним із яких є організація прогностичних досліджень.

Іншим стратегічним напрямом гнучкого управління персоналом є розробка й удосконалення професіограм, тобто визначення комплексу якостей, якими повинен володіти співробітник, що претендує на дану посаду. В основі професіограм, моделей чи посад, лежить облік майбутніх потреб у персоналі тієї чи іншої професії необхідної кваліфікації в зв'язку зі змінюваною стратегією розвитку підприємства.

Сьогодні існують наступні підходи (механізми) до оцінювання кадрів підприємства: витратний, дохідний, експертний, порівняльний. Найбільш використовуваними підходами є витратний та експертний, які мають як переваги так і ряд недоліків.

Витратний підхід може бути реалізовано двома методами: непрямим; прямим.

Непрямий метод заснований на зіставленні ринкової вартості об'єкта оцінки з вартістю заміщення даного об'єкта. Для цієї мети Д. Тобин, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки, запропонував показник – коефіцієнт Д. Тобина.

Традиційно використовувалися дві методики вартісного оцінювання людського капіталу – це вартість виробництва і капіталізація заробітків. Вартість виробництва оцінювалась через витрати засобів існування людини, а капіталізація заробітку передбачала оцінку дійсної цінності майбутнього доходу індивіда.

Звичайно, сьогодні не можна говорити тільки про кількісну оцінку кадрів без акценту на якісну складову, крім того, сучасна концепція людського капіталу потребує оцінки не тільки вкладень у людину, а й визначення обсягу доходу, який потенційно може акумулювати індивід.

Якісна оцінка (експертний підхід) – оцінці піддаються якісні показники, що характеризують як індивідуальні особливості конкретного працівника, так і властивості працівників підприємства в сукупності.

За допомогою експертного підходу доцільно оцінювати наступне: чи достатня кваліфікація працівника для виконання функцій (профільний утвір, стаж); чи є в рамках загальної системи керування організаційні можливості для реалізації функцій; наскільки організаційно-управлінські комунікації забезпечують виконання функції; чи забезпечує організація розвиток працівників.

Якісні характеристики конкретного співробітника є невід'ємною частиною спроби його вартісного виміру, оскільки саме наявність таких якісних характеристик як здатність неочевидно мислити, використовувати навички та досвід у поєднанні з інтуїцією та ін. Зокрема, названі якісні характеристики є невід'ємною частиною капіталу знань підприємства. Внесок персоналу в загальні результати визначається за напрямами: вклад у розвиток нових наукових напрямів; вклад у збільшення доходів підприємства; вклад у розвиток відносин із замовниками; вклад у координацію діяльності підрозділів; вклад у успішне виконання лінійних функцій.

У рамках експертного підходу оцінюються як якісні характеристики конкретного працівника, так і сукупність властивостей. При більшої об'єктивності даної методики використовуються вагові коефіцієнти.

Наявні методи вимірювання мають ряд істотних недоліків. Експертний метод (метод якісної оцінки) є важливою ланкою в системі методів оцінки людини, оскільки з усіх існуючих моделей, найбільш об'єктивно оцінює якісні складові людського капіталу, однак обмеження тільки даним методом не дозволяє отримати вартісний вимір людського капіталу. Це очевидно, зважаючи на неможливість адекватного переходу від якісних показників до кількісних. Будь-яка формалізація неминуче суб'єктивна і може розглядатися тільки в контексті розглянутого промислового підприємства, і відповідно виключає можливість зіставлення, що зводить дану модель виключно до спроби обґрунтованого управління людським капіталом, але ніяк не оцінки.

До недоліків витратного підходу (метод інвестицій), виникає проблема об'єктивного розрахунку всіх інвестицій у кадри. У даній моделі не можна ототожнювати інвестиції в людину з її «справедливою вартістю», оскільки нівелюються витрати на самоосвіти, що грають ключову роль у формуванні людського потенціалу.

Якщо розглядати інвестиції тільки на рівні промислового підприємства, призначенням яких є поліпшення показників діяльності конкретного працівника, підвищення його кваліфікації, навиків, то необхідно оцінити ефективність спрямованих інвестицій, що в кінцевому підсумку повинно знайти адекватне відображення у формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

Об'єктивну складність також представляє собою спроба визначення питомої ваги ефективності конкретного працівника в загальному фінансовому результаті промислового підприємства. Таким чином, при даному підході не можна знехтувати впливом зовнішніх факторів, які можуть чинити істотний вплив на формування фінансових результатів цього підприємства. Крім того, певні складнощі виникають з бухгалтерським і податковим обліком інвестицій у людський капітал і вимірюванням одержуваних результатів. Витрати на навчання персоналу та підвищення його кваліфікації за правилами фінансового обліку слід відносити до витрат, а не до інвестицій.

Звичайно, можна спробувати провести поєднання зазначених методів оцінки і застосовувати їх у рамках конкретного підприємства, однак вказані недоліки таким чином можна мінімізувати, але не можна уникнути.

Дохідний підхід заснований на оцінці людського капіталу підприємства по ступеню участі сукупного працівника підприємства в доходах підприємства й використовує наступні методи:

метод управлінської доданої вартості; метод надлишкового прибутку.

Порівняльний підхід до оцінки може ґрунтуватися на парних порівняннях з підприємствами – аналогами. Суть методу порівнянь полягає у виявленні відмінностей між об'єктом оцінки й аналогами. В якості аналогів можуть бути застосовані організаційні структури й кадровий склад наступних підприємств:

– підприємств, що пройшли реструктуризацію, що створили управлінську структуру й кадровий потенціал, близький до ідеальної моделі;

– деяких синтетичних моделей, що відображають ідеальну для даного виду бізнесу структуру й кадровий склад;

– проданих на ринку підприємств, в оцінних звітах по яких є інформація про оцінку кадрового потенціалу;

– підприємств, подібних по профілю й масштабам бізнесу, але більш процвітаючих на ринку.

Усі перераховані характеристики кількісно вимірні, що робить проблему порівнянь цілком розв'язуваної.

Одержання обґрунтованих оцінок індивідуального й сукупного служить необхідною науковою основою для визначення оптимального рівня оплати праці працівників при висновку трудових договорів (індивідуальних і колективних).

Для отримання дієвої системи показників оцінки система повинна відповідати вимогам:

– бути інформаційною базою при прийнятті рішень;

– показники повинні бути як абсолютними, так і відносними величинами;

– відображати мету конкретного зацікавленого суб'єкта (індивіда, підприємства, громадських та державних інститутів та ін.), які виражаються в конкретних економічних показниках – прибуток, продуктивність праці, ВВП та ін.;

– бути деталізованою за певними класифікаційними ознаками та рівнями оцінювання;

– бути адаптованою до міжнародних зіставлень.

На сьогодні більшість підприємств промисловості не справляється з цим важливим завданням у зв'язку з відсутністю відповідних науково обґрунтованих методичних рекомендацій та механізмів.

Сучасними найбільш розповсюдженими методиками оцінювання є такі:

1. Й. Бен-Порет спробував реально моделювати життєвий цикл отримання доходів.

2. Дж. Мінсер оцінив внесок освіти та тривалості трудового життя в людський капітал. Опрацювавши статистику США, він зміг вивести залежності ефективності людського капіталу від кількості років загальної освіти, професійної підготовки та віку працівника.

3. Дж.-Дж. Хекмен розвинув модель Й. Бен-Порета життєвого циклу пропозиції праці, одержання доходів, споживання і неринкової віддачі від освіти. Запропонована ним принципова схема дала змогу дослідити зміни в поведінці громадян протягом їхнього життєвого циклу, залежно від початкового запасу людського капіталу і фінансового багатства, ринкової відсоткової ставки, ставок податків та спроможності індивіда.

4. К.Б. Малліган и Х.С. Мартін запропонували методику оцінювання запасу сукупного людського капіталу за допомогою системи індексів.

5. У межах концепцій Ф. Модільяні та М. Фрідмена – концепції життєвого циклу та перманентного доходу – проводиться оцінювання інвестицій у людський капітал. Теорія життєвого циклу ґрунтується на мікроекономічних передумовах планування обсягів споживання і заощадження протягом усього життя.

6. Г. Беккер вперше почав розглядати потенціал на мікрорівні і визначив його як сукупність навичок, знань та вмінь людини. Як інвестиції він розглядав витрати на освіту та навчання. Ефективність інвестицій він вбачає в основному для працівника. Г. Беккер враховував додатковий дохід тих, хто закінчив коледж і вираховував доходи працівників з середньою освітою [3, с. 112].

Висновки. Управління персоналом в умовах хиткого, а часом і кризового стану організації являє собою різнобічну, ретельно сплановану і продуману діяльність, що спирається на систему науково обґрунтованих принципів.

Принцип опори на професійне ядро кадрового потенціалу дуже важливий. Ядро кадрового потенціалу являє собою сукупність здібностей працівників підприємства, що забезпечують йому стратегічну перевагу на ринках товарів, послуг і знань. Ці здібності властиві організаційній системі підприємства, а не окремим видатним працівникам. Вони є довгостроковою основою для розробки і прийняття стратегічно важливих рішень, що забезпечують еволюцію організаційної системи і адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Проаналізувавши роботи як закордонних, так і вітчизняних учених, можна сказати, що наразі немає єдиної універсальної методики оцінювання людського капіталу, що призводить до труднощів під час дослідження реального стану людського розвитку в країні та робить неможливим якісне оцінювання кадрового потенціалу.

За результатами порівняльного аналізу різних методик оцінювання можна стверджувати, що складність оцінювання полягає в тому, що одиниця кадрового потенціалу – це не працівник, а його знання, вміння та навички, і цей капітал без його носія – людини, не існує.

Оцінювання на рівні підприємства може здійснюватись через атестацію працівника та робочого місця, через капіталізацію майбутнього доходу, через визначення кількості людинороків навчання та інвестиції в людину.

Для оцінювання якісної складової ефективними методами можна вважати моніторинг інтелектуального капіталу за допомогою індексів, оцінювання якості активів за допомогою SWOT-аналізу; проведення якісного аудиту людських активів, відстеження їх часової динаміки; використання інформаційно-аналітичних систем, розроблення спеціальних методів оцінювання людських активів за допомогою трансформації вже відомих методів, що застосовуються для оцінювання інших видів активів.

З об'єктивних причин, існуючі до цього часу напрацювання розроблені основоположниками Г. Беккером, Т. Шульцем, продовжені послідовниками, зокрема і в Україні В. Антонюк, О. Грішновою, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. потребують подальшого вдосконалення і деталізації. Сучасні прояви переходу від індустріальної економіки та інформаційного суспільства до економіки знань дають підставу стверджувати, що людина перетворюється в ключову продуктивну силу розвитку та фактор виробничих відносин. Водночас існуюча практика оцінює людський капітал як один з доповнюючих елементів господарської діяльності.

З точки зору управління конкурентоспроможністю людського капіталу, до ключових проблем його оцінки на сучасному етапі належить відсутність нормативної бази та уніфікованих підходів до обліку та розрахунків. Зокрема наявні методи та методологічні підходи не забезпечують об'єктивну оцінку всіх кількісних та якісних характеристик, не відображають перетворення людського потенціалу в людський капітал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Тугускина Г. Оценка стоимости человеческого капитала предприятий / Г. Тугускина // Кадровик. – 2009. – № 11. – С. 4-13.
3. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитц-енц; пер. с англ. [М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. Посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации / Учебное пособие. – К.: МАУП, 1998. – 224 с.

УДК 339.1:631.11

Атаманчук Ю.М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
директор
Уманської філії
Київського інституту бізнесу та технологій

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

MARKETING TOOLS MECHANISM OF SALES ACTIVIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості організації агромаркетингу, його мету, завдання, значення та специфіку. Висвітлено застосування різних типів маркетингу залежно від наявності попиту та на різних етапах життєвого циклу товару, визначено рівні організації маркетингу в агропродовольчій сфері, диференційовано систему цілей маркетингу в залежності від сфери діяльності підприємства. Представлено авторське бачення формування маркетингових служб на підприємствах, виділено його етапи.

Ключові слова: маркетинг, агромаркетинг, життєвий цикл, попит, ринок, маркетингові стратегії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности организации агромаркетингу, его цели, задачи, значение и специфика. Освещены применения различных типов маркетинга в зависимости от наличия спроса и на разных этапах жизненного цикла товара, определены уровни организации маркетинга в агропродовольственной сфере, дифференцированно систему целей маркетинга в зависимости от сферы деятельности предприятия. Представлены авторское видение формирования маркетинговых служб на предприятиях, выделены его этапы.

Ключевые слова: маркетинг, агромаркетинг, жизненный цикл, спрос, рынок, маркетинговые стратегии.

ANNOTATION

The article describes the characteristics of the organization Agromarketing, its goals, objectives, and specific value. Highlights the use of various types of marketing depending on availability and demand at different stages of the product life cycle, the levels of organization of marketing in the agro-food sector, a differentiated system of marketing purposes, depending on the scope of the enterprise. Presents the author's vision of building and marketing services to enterprises, marked its stages.

Keywords: marketing, agromarketing, life cycle, demand, market, marketing strategies.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день сільськогосподарським підприємствам достатньо важко працювати в умовах вільного ринку. Така ситуація спричинена високим рівнем нестабільності через недосконалість господарського механізму, нерозвиненість ринкової інфраструктури, відсутність необхідної інформації про стан ринку та недостатність практичного досвіду роботи в умовах конкурентного середовища. Рушійною силою у вирішенні більшості з цих питань може стати організація маркетингової діяльності.

В умовах жорсткого конкурентного середовища, особливо із зарубіжними товаровиробниками, в умовах, коли ціни на сільськогосподарську продукцію вкрай низькі, та враховуючи можливість несприятливих погодних умов, господарники змушені впроваджувати елементи маркетингу в діяльність сільгоспвиробників. Це сприяє ефективному управлінню бізнесом, правильному плануванню організації та дієвому контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання з формування і функціонування системи маркетингу аграрних підприємницьких структур розглянуті в роботах В.І. Богачева, А.С. Телетова, О.С. Костюк, В.А. Шаповалова, Ю.П. Воскобійника, Т.Г. Дударя, М.О. Карпенко, Н.М. Купавих, М.Й. Маліка, Л.М. Маліка, О.В. Макушня, В.Г. Ткаченко, О.Г. Шуляка та інших [1-6].

Постановка завдання. У сучасних умовах ефективний маркетинг є одним із необхідних визначальних інструментів організації раціонального функціонування аграрного бізнесу в умовах зростаючої конкуренції, відкритості ринків. Усе це вимагає вирішення завдань ефективного функціонування механізму збутової діяльності на основі системного підходу, розробки і впровадження ринкових стратегій господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг можна розглядати як сполучну ланку між спеціалізованими виробниками продовольчої продукції та її споживачами.

Маркетинг товарів сільськогосподарського виробництва охвачує всі стадії руху:

– вивчення потреб;

– прогнозування попиту;

– розробку асортиментної політики і виробничої програми, включаючи і організацію збуту.

Маркетинг є найбільш ефективним при розробці стратегії збутової діяльності, стимулюванні збуту і рекламній діяльності.

Продукція АПК передбачає різноманіття її виробництва, що обумовлює використання більш численних маркетингових підходів у виробництві і розподілі в порівнянні з маркетингом у торгівлі і галузях промисловості.

Маркетинг сільськогосподарської продукції обумовлений:

• природними умовами виробництва, врожайністю і інтенсивністю використання сільськогосподарських земель;

• значимістю виробленого товару, що висуває особливі вимоги до його виробництва, зберігання і транспортування;

• розбіжністю часу виробництва продукції та її споживання;

• сезонним характером виробництва;

• різноманіттям форм власності в системі АПК, що висуває особливі вимоги до методів маркетингових досліджень;

• наявністю різних організаційних форм господарювання;

• тривалістю циклу виробництва і споживання сільськогосподарської продукції, яка ускладнює прийняття правильних маркетингових рішень у конкурентній боротьбі, задоволення запитів споживачів щодо якості товару;

• більш високою чутливістю, сприйнятливістю і самоврядністю агромаркетингу в порівнянні з іншими системами маркетингу;

• порівняно невисоким рівнем наукових розробок у сфері маркетингової діяльності. Маркетингові служби в АПК не отримали належного розвитку внаслідок відсутності достатнього досвіду роботи на маркетинговій основі.

Система агромаркетингу включає в себе комплекс ринкових відносин і інформаційних потоків для встановлення зв'язків з ринками збуту. В якості керованої системи виступає маркетингове середовище, яке може бути умовно розділене на внутрішнє і зовнішнє.

Внутрішнє мікросередовище агромаркетингу включає елементи щоденної роботи – з постачальниками, конкурентами, транспортними та фінансово-кредитними організаціями. Внутрішнє маркетингове середовище управляється керівництвом підприємства.

Зовнішнє макросередовище являє собою сукупність факторів, що роблять більш масштабний вплив на діяльність підприємства та інші елементи мікросередовища, – це економічні, правові, технічні, природно-кліматичні та інші фактори [1].

Основне завдання агромаркетингу – активний вплив на ринок і попит на продукцію агропідприємств.

Розглядаючи різні ситуації, які виникають на ринках і сільськогосподарських, і звичайних товарів, можна виділити різні ситуації, що характеризують попит. Кожна з них супроводжується певним типом маркетингу. Так, при негативному попиті на продукцію сільгосппідприємств ринок відкидає даний товар незалежно від його якості і споживчих властивостей. Завдання агромаркетингу в цьому випадку – аналіз причин, що викликали негативний попит на товар.

При негативному попиті на товар слід використовувати стимулюючий маркетинг, щоб пов'язати достоїнства цього товару з купівельними потребами.

Можливості агромаркетингу використовуються і при інших видах попиту на товар – це можуть бути потенційний (або формуючий) попит, що знижується, хиткий попит, перевищення попиту над пропозицією та ін. У всіх випадках використання агромаркетингу – один з важливих напрямів управління підприємством, що роблять на нього активний вплив.

У сфері сільськогосподарського виробництва постійно з'являються нові товари, проте лише деякі з них приносять виробникам значні прибутки. Товар у системі агромаркетингу має свій життєвий цикл, що характеризується різними коливаннями обсягу продажів, які можна представити у вигляді кривої.

Життєвий цикл кожного товару має свої характеристики. Так, поява нового товару пов'язана з подоланням сформованих стереотипів в уявленні покупців, що віддають перевагу вже відомому їм товару. У цих випадках за допомогою реклами можна підвищити обізнаність покупців про нові товари на ринках. Все це збільшує час перебування товару на стадії впровадження.

Тривалість стадії впровадження значною мірою залежить від ціни товару, витрат на стимулювання збуту, системи розподілу та якості товару. У залежності від ціни товару і витрат на стимулювання збуту на стадії впровадження можна використовувати різні агромаркетингові стратегії:

– інтенсивний агромаркетинг при високій ціні на товар;

– пасивний агромаркетинг при низькій ціні і незначних витратах на стимулювання збуту;

– широке проникнення при встановленні низької ціни і високому рівні витрат на стимулювання;

– вибіркове проникнення при виході на ринок нового товару з високою ціною, при низькому рівні витрат на стимулювання.

Одночасно з вибором стратегії здійснюється планування агромаркетингової діяльності. Розроблений план включає наступні напрями: цілі агромаркетингу, стратегія і її реалізація, так-

Таблиця 1

Маркетингові цілі для підприємств різного типу

Тип підприємства	З чим пов'язані найбільш важливі цілі
Випускають продукцію виробничого призначення	З часткою прибутку, зусиллями торгових агентів, розробкою нової продукції, продажем товарів основним споживачам і політикою ціноутворення
Виробляють споживчі товари	З часткою прибутку, стимулюванням продажів, розробкою нової продукції, політикою ціноутворення, зусиллями торгових агентів, витратами на рекламу
Діють в області сервісу	Із зусиллями торгових агентів, рекламними темами, обслуговуванням споживачів і стимулюванням збуту
Відносяться до АПК	З часткою прибутку, розробкою нової продукції, застосуванням сучасних агротехнологій, політикою ціноутворення, зусиллями торгових агентів, витратами на рекламу, обслуговуванням споживачів і стимулюванням збуту

тика агромаркетингу і оцінка результатів планування.

Формування цілей агромаркетингу в значній мірі визначається сферою діяльності підприємства (табл. 1).

Розробка агромаркетингової стратегії являє собою широкомасштабну програму діяльності підприємства, направлену на досягнення основних цілей агромаркетингу: розробка цільових ринків, комплексу та бюджету агромаркетингу; визначення часу початку проведення маркетингових заходів [2, с. 81]. Найбільш важливим є проведення комплексу агромаркетингової стратегії. Безліч чинників, що визначають маркетингову стратегію і пов'язаних з різними ситуаціями у внутрішньому і зовнішньому середовищі, свідчать про безліч різних варіантів розроблюваних маркетингових стратегій.

Вибір конкретної агромаркетингової стратегії може бути пов'язаний з використанням різних стандартних програм. Набільш проста модель – це матриця можливостей за товарами і ринками, коли використовуються два основні елементи агромаркетингової діяльності: товар і цільовий ринок.

Система сільськогосподарського маркетингу включає різні потоки продукції (канали маркетингу), безліч посередників (підприємства в системі маркетингу) та різноманітні форми ділової активності (функції маркетингу).

Усередині системи приймається величезна кількість рішень, що впливають на якість, асортимент і вартість продукції.

Система сільськогосподарського маркетингу включає також два основні види діяльності. Один з них пов'язаний з фізичним переміщенням, зберіганням, переробкою і передачею сировини і готової продукції по мірі їх просування від виробника до споживача. Другий – з процесами обміну і ціноутворення в ринковій системі.

Оскільки жоден продукт не повинен вироблятися, якщо на нього немає попиту на ринку, маркетинг починається з виробництва продукції на фермі. Все більше традиційних функцій маркетингу виконують виробники сільськогосподарської продукції. Через кооперативи та інші асоціації виробнича діяльність фермерів часто виходить за рамки ферми. У той же час маркетингові фірми включаються в діяльність з виробництва сільськогосподарської продукції.

Вся система повинна функціонувати в деяких рамках, визначених об'єктивними умовами.

Тип системи маркетингу визначається ресурсами, створеними самим суспільством і доступними суспільству. Крупна спеціалізована система маркетингу неможлива без добре розвинених систем транспорту та зв'язку. Сучасне підприємство не може функціонувати і без впорядкованої системи, що регулює контрактні та ділові відносини управління. Сільськогосподарське підприємство не є самозабезпеченим, тому між ним і навколишнім середовищем відбувається обмін ресурсами та інформацією. Підприємство змушене пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і впливати на ного по можливості.

Таким чином, система агромаркетингу включає в себе комплекс найбільш істотних ринкових відносин і інформаційних потоків, які зв'язують сільськогосподарське підприємство з ринками збуту. Система направляє інформацію, продукцію, а отримує гроші, інформацію, сировину, послуги.

Виділені напрями державного регулювання дозволять забезпечити єдиний механізм формування і виробництво висококонкурентоздатної продукції, охопити всі рівні управління і передбачити концентрацію фінансових, матеріальних, трудових ресурсів та систему організованого збуту продукції.

У даний час у діяльності підприємств АПК все більшої значущості набуває маркетинг як основа ефективного управління по досягненню їхніх конкурентних переваг. За допомогою маркетингового управління необхідно розробляти номенклатуру продукції, реалізовувати цінову політику, здійснювати просування продукції з урахуванням задоволення запитів споживачів та інтересів товаровиробників. Тому, проблема маркетингового управління на підприємствах АПК є актуальною як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Організація маркетингової діяльності в АПК покликана вирішувати такі завдання:

- відновлення масштабів виробництва сільськогосподарської продукції;
- максимального задоволення потреб населення в життєво важливих продуктах харчування (за кількістю, якістю і споживчими властивостями) і підприємств у вихідній сировині для виробництва продуктів споживання;
- здійснення міжрегіонального обміну;
- виходу на внутрішній і зовнішній продовольчі ринки.

У цьому зв'язку розробка системи маркетингового управління повинна охоплювати основні рівні виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, забезпечуючи взаємозв'язок територіального та галузевого принципів функціонування її ринку [3, с. 183].

Первинний рівень організації маркетингу в АПК регіону може бути представлений підприємствами. Це основна ланка маркетингової діяльності, що охоплює численну групу підприємств, що розрізняються як за напрямами спеціалізації, обсягами виробництва, ступенями самостійності, формами власності, так і за своїми можливостями реалізації продукції. Залежно від цих відмінних особливостей і слід формувати схеми організації та принципи функціонування маркетингової служби.

У формуванні маркетингових служб на підприємствах можна, на наш погляд, виділити наступні етапи: покладання на спеціалістів від-

повідних функцій маркетингу та розробка окремих маркетингових завдань; створення функціональних груп, які професійно займаються виконанням функцій маркетингу; активізація виробничо-збутової функції на підприємстві та посилення маркетингової орієнтації; перетворення функціональних відділів на самостійний відділ маркетингу.

Маркетингова діяльність на рівні адміністративного району – це другий рівень управління маркетингом. Специфіка маркетингу на цьому рівні управління АПК полягає в тому, що саме адміністративний район є для сільськогосподарських товаровиробників найближчим, для одних підприємств – основним, а для інших – не основним ринком збуту своєї продукції (сировини, продовольства, продуктів), що повинно бути покладено в основу організації маркетингової діяльності в даному регіоні.

Мета організації маркетингу в регіоні – це забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарського (агропромислового) виробництва на основі вивчення та прогнозування поточного і потенційного попиту, ринкової кон'юнктури.

На даному рівні територіально-галузевого управління, організацію маркетингової діяльності слід здійснювати за такими напрямами: кооперації та координації зусиль місцевих товаровиробників щодо ефективної реалізації сільськогосподарської продукції; спільного створення ефективної ринкової системи товарообігу сільськогосподарської продукції в рамках районної структури; більш повного задоволення потреб населення району в продуктах харчування, а переробних підприємств у сировині; надання кваліфікованої методичної та практичної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам району в області маркетингу.

Третій рівень організації маркетингу може бути представлений наступними позиціями: організацією науково-методичного центру маркетингу в складі міністерства сільського господарства; створенням формування державного масштабу з виробництва та реалізації спеціалізованої продукції.

Організаційне формування державного масштабу з виробництва та реалізації спеціалізованої продукції являє собою системи підприємств однієї галузі, об'єднаних єдністю мети по задоволенню потреби регіону в певних видах продуктів (яйце, м'ясо великої рогатої худоби, свиней та птиці) за кількістю, якістю, конкурентними перевагами та асортименту у відповідності до вимог регіонального та зовнішнього ринків.

Неодмінна умова успішного функціонування системи маркетингу – створення єдиного інформаційного простору, який забезпечить обмін оперативною інформацією. Єдиний інформаційний простір створюється на базі комп'ютерних мереж. Початковий збір інформації, необхідний для створення єдиного інформаційного простору, здійснює фахівець районної маркетингової служби. Інформація, зібрана на сільськогосподарських, переробних підприємствах хлібопродуктового підкомплексу регіону, підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, ринку і т.п., заноситься в комп'ютер для обробки за допомогою програмного забезпечення, обробляється фахівцями, а потім вже систематизована інформація передається в республіканський маркетинговий центр.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, формування ринкової економіки істотно розширило завдання сільгосптоваровиробників, які повинні самі вибирати найбільш ефективні канали та форми реалізації продукції, організувати її просування до споживачів, будувати свою виробничу діяльність. Пропоновані нами напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції дозволять товаровиробникам не тільки виробляти продукцію для задоволення потреб населення, а й створювати резерви для розширення виробництва. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є удосконалення напрямів оцінки ефективності агромаркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богачов В.І. Експортний маркетинг у діяльності підприємств АПК України / В.І. Богачов, Н.В. Шашло – 2010. Режим доступу: URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/ bogachev.pdf – Назва з екрану.
2. Костюк О.С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О.С. Костюк, Н.В. Тижай, Н.В. Фаєк. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2010. – С. 79-84.
3. Телетов А.С. Основы определения эффективности работы маркетинговых служб на промышленном предприятии / А. Телетов // Механізм регулювання економіки : міжнар. наук. журнал. – 2001. – № 3-4. – С. 179-200.
4. Шаповалов В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ: учеб. пособ. / В.А. Шаповалов. – Ростов н / Д: Феникс, 2008. – 345 с.
5. Український бізнес ресурс UBR // Режим доступу: http://ubr.ua/personal-property/personal-finance/v-ukraine---samaia-nizkaia-pokupatelnaia-sposobnost-v-evrope-68295.
6. Angulo Luis Fernando. The effect of marketing efficiency, brand equity and customer satisfaction on firm performance / Luis Fernando Angulo. – Barcelona: Autonomous University of Barcelona, Business Economics Department. – 2012. – 21 p.

УДК 338.64

Бессонова С.И.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Учет и аудит»
Приазовского государственного технического университета

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

INFLUENCE OF TAX STIMULATION ON THE INCREASE OF ENERGY EFFICIENCY OF DOMESTIC METALLURGICAL ENTERPRISES

АННОТАЦИЯ

Предприятия металлургической отрасли являются экспортоориентированными и осуществляют свою деятельность в условиях жесткой конкуренции. Для поддержания конкурентоспособности на мировом рынке предприятия нуждаются в модернизации производства, привлечении финансовых ресурсов. Частично эту задачу можно решить за счет государственной поддержки в виде налогового стимулирования. Предоставление льгот позволит активизировать инновационную деятельность отечественных производителей, инвестировать средства на научные разработки, которые позволят снизить энергоемкость металлургической продукции.

Ключевые слова: металлургические предприятия, налоговые льготы, объекты интеллектуальной собственности, энергоэффективность, энергоемкость, инновационная деятельность.

АНОТАЦІЯ

Підприємства металургійної галузі є експортоорієнтованими і здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції. Для підтримки конкурентоспроможності на світовому ринку, підприємства потребують модернізації виробництва, залучення фінансових ресурсів. Частково це можна вирішити за рахунок державної підтримки у вигляді податкового стимулювання. Надання пільг дозволить активізувати інноваційну діяльність вітчизняних виробників, інвестувати засоби на наукові розробки, які дозволять понизити енергоємність металургійної продукції.

Ключові слова: металургійні підприємства, податкові пільги, об'єкти інтелектуальної власності, енергоефективність, енергоємність, інноваційна діяльність.

ANNOTATION

Enterprises of metallurgical industry are oriented to the export and carry out the activity in the conditions of hard competition. For maintenance of competitiveness in the world market of enterprise need modernization of production, bringing in of financial resources. Partly this task can be decided due to state support as tax stimulation. The grant of privileges will allow to activate innovative activity of domestic producers, invest facilities on scientific developments which will allow to reduce power-hungryness of metallurgical products.

Keywords: metallurgical enterprises, tax deductions, objects of intellectual property, power efficiency, power-hungryness, innovative activity.

Постановка проблемы. В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции, предприятия металлургического комплекса требуют инновационных преобразований. Металлургические предприятия нуждаются не только в модернизации оборудования, но и во внедрении новейших технологий, более широкого использования в своей деятельности объектов интеллектуального права.

Мероприятия по реализации государственной политики за период 2010-2013 гг. были направлены на усиление инновационных процессов в деятельности предприятий промышленного сектора. Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины за период до 2017 года предусматривают создание современного интегрированного в международное производство и способного на саморазвитие промышленного сектора, который бы соответствовал аналогичным преобразованиям в развитых странах мира. В Программе первоочередных заданий власти и бизнеса по преодолению социально-экономического кризиса в Украине планируется развитие технопарков, которые будут способствовать созданию новых рабочих мест, увеличению наукоемкой продукции и развитию инновационной деятельности. Для решения этих задач предусматривается предоставление предприятиям налоговых льгот, льготного кредитования и государственной поддержке производителям инновационной продукции. Однако, несмотря на ряд принятых документов, ситуация по-прежнему сложная.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы инновационных преобразований с целью увеличения энергоэффективности промышленных предприятий исследовали как отечественные, так и зарубежные ученные А.И. Амоша, О.Н. Анисимова, В.П. ишневский, С.Н. Илляшенко, Л.А. Збаразская, Ю.В. Киндзерский, А.А. Катаев, Т.Г. Логутова, Р.А. Фатхутдинов, Л.И. Федулова, Ю.С. Шипулина, Н.Н. Якубовский и др. В своих работах авторы поднимали проблемы развития промышленного сектора, исследовали потенциал отечественной промышленности и анализировали возможности инновационных преобразований.

Анализу эффективности применения налоговых льгот посвящены работы В.И. Гуреева, О.П. Караваевой Ф. Мейер-Крамера, Э. Мэнсфилда, М. Надири, О.В. Саввиной и др. В работах проведены исследования нормативно-законодательной базы, изучены вопросы применения льгот в различных странах, проанализировано

влияние предоставленных льгот на эффективность управления предприятием, разработаны механизмы управления инновационной деятельности промышленных предприятий.

Выделение ранее нерешенных вопросов общей проблемы. Все эти работы раскрывают концептуальные подходы к методике управления инновационным развитием предприятия на среднесрочную перспективу. Однако, постоянные изменения в законодательных актах, влияние внешних и внутренних факторов на деятельность предприятий, политическая и экономическая нестабильность в стране требуют постоянного исследования и усовершенствования как законодательной базы, так и вопросов целесообразности стимулирования энергоэффективности промышленных предприятий. На основании вышеизложенного, целью исследования является сравнительный анализ существующих подходов к предоставлению налогового стимулирования в зарубежных странах, исследование их влияния на инновационность и энергоэффективность предприятий, а также разработка возможностей применения на отечественных предприятиях

Изложение основного материала исследования. В Украине проблема неэффективного использования энергии по прежнему остается актуальной. На рисунке 1 представлен анализ энергоемкости ВВП за последние 10 лет.

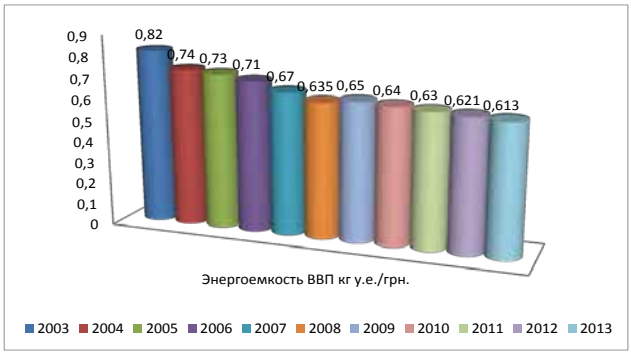


Рис. 1. Анализ энергоемкости ВВП за период 2003-2013 гг., (кг у.е./грн)

Данные анализа энергоемкости ВВП свидетельствуют о снижении данного показателя, хотя и незначительно. Однако, сравнительный анализ показателей энергоемкости стран, входящих в десятку крупнейших потребителей энергии, отражает всю неэффективность использования энергии в Украине.

По данным Международного Энергетического Агентства средний показатель энергоемкости ВВП в мире составляет 0,16 кг.нэ / ВВП, что в 2,5 раза выше, чем в Украине. В таблице 1 представлены показатели энергоемкости стран, которые входят в состав крупнейших потребителей энергии [1].

Украина в 2014 г. ухудшила позиции по восьми из 10 показателей. Самая неблагоприятная ситуация в стране с гарантиями прав собственности, инвестициями, управлением государственными расходами. Также негативным показателем, по которому Украина занимает первое место в мире по потреблению энергоресурсов на 1 долл. США ВВП. А поскольку Украина может себя обеспечить только на 58%, то вопросы снижения энергоресурсов по-прежнему актуальны. Расходы энергоресурсов промышленного сектора составляют 22%, из них 14% относится к металлургической отрасли [2].

В то же время Украина имеет огромный потенциал повышения энергоэффективности экономики. Как утверждают в Международном энергетическом агентстве, этот потенциал составляет не менее 20-30% потребляемых в настоящее время в Украине энергоресурсов [3]. Но это касается бюджетной сферы, а для крупных металлургических предприятий преобразования невозможны без достаточных финансовых и инвестиционных ресурсов и без привлечения научного потенциала.

Повышение инновационной активности предприятий возможно при государственном стимулировании инновационной деятельности организаций в части налогообложения прибыли предприятия, снижения ставки или освобождение от уплаты НДС по продуктам разработок, относящимся к объектам интеллектуальной

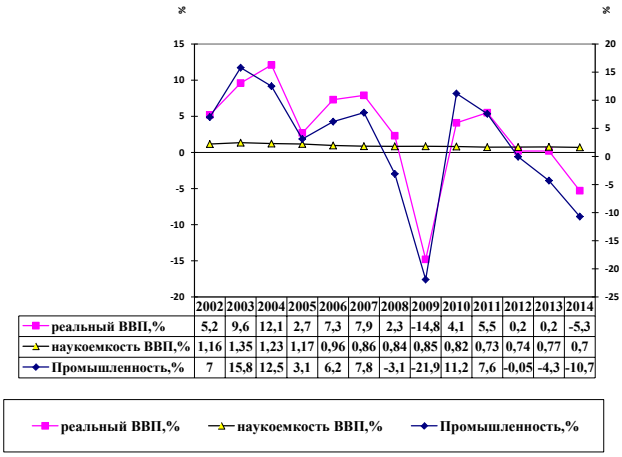
Таблица 1

Показатели энергоемкости потребителей энергии

Страна потребитель	Совокупный объем энергопотребления (млн т.н.э)	Энергоемкость кг.н.э. ВВП	Позиция в рейтинге по показателю кг н.э. ВВП (из 121 стран)
США	2340,29	0,19	58
Китай	1717,15	0,20	55
Россия	646,68	0,42	12
Индия	537,31	0,14	87
Япония	530,46	0,14	92
Германия	344,75	0,14	90
Франция	275,97	0,14	88
Канада	271,95	0,25	33
Великобритания	233,93	0,12	101
Корея	213,77	0,20	53
Украина	130,5	0,40	18

собственности, создание условий для объединения подразделений государственных научных учреждений с субъектами производства для создания научно-производственного комплекса.

Для оценки конкурентоспособности многими экономическими специалистами используется показатель ВВП и его динамика. На рисунке 2 представлена динамика показателей, влияющих на энергоемкость промышленного сектора.



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
реальный ВВП,%	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,5	0,2	0,2	-5,3
наукоемкость ВВП,%	1,16	1,35	1,23	1,17	0,96	0,86	0,84	0,85	0,82	0,73	0,74	0,77	0,7
Промышленность,%	7	15,8	12,5	3,1	6,2	7,8	-3,1	-21,9	11,2	7,6	-0,05	-4,3	-10,7

Рис. 2. Динамика показателей реального ВВП, наукоемкости ВВП и промышленности за период с 2002 по 2014 гг.,%

Как видно из рисунка 2 – показатель наукоемкости ВВП за последние 12 лет снизился в 1,65 раза. Необходимо отметить, что за последние 5 лет наблюдается снижение производства промышленной продукции, особенно за 2014 год.

За 11 мес. 2014г. выплавлено 23 млн т чугуна, 25,1 млн т стали с полуфабрикатами, полученными непрерывным литьем. Выпущено 13,4 млн т проката. Выпуск продукции уменьшился на 14,9%, в т.ч. в производстве чугуна, стали и ферросплавов – на 13,9%, труб, полых профилей из стали – на 12,6%, другой продукции первичной обработки стали – на 16,5%, драгоценных и других цветных металлов – на 14,9%, готовых металлических изделий – на 15,8% [4].

На рисунке 3 представлена поквартальная динамика производства основных видов продукции металлургической отрасли за 2014 год.

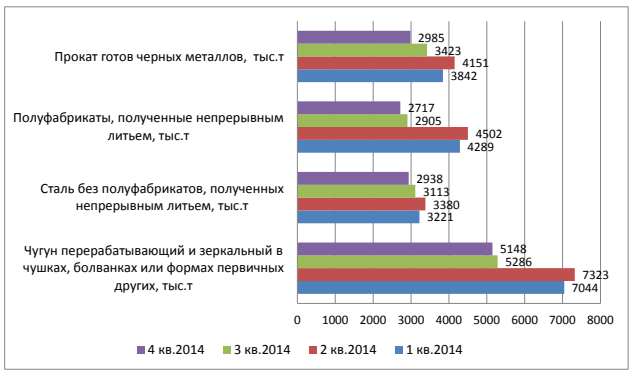


Рис. 3. Поквартальная динамика производства основных видов продукции металлургической отрасли за 2014 год

Для улучшения ситуации в Украине необходима стабильность, которая позволит уменьшить технологическое отставание металлургической отрасли, позволит снизить затраты на энергоресурсы, которые в настоящее время составляют существенную долю около 70% в структуре себестоимости производства металлопроката, в то же время как в развитых странах этот показатель на уровне 15-35%.

Технологическая модернизация металлургической отрасли во многом зависит от активизации инновационной деятельности предприятий. Снижение показателей инновационной деятельности промышленных предприятий во многом зависит от недостатка финансовых и инвестиционных ресурсов. На технологические инновации в 2013 году металлургические производители потратили 1,1 млрд грн, в основном это были собственные источники.

Необходимо еще отметить факторы, которые негативно влияют непосредственно на деятельность промышленного предприятия – это невозмещение НДС предприятиям экспортерам, отсутствие возможности кредитования, применение налоговых инструментов дестимулирующего характера, принятие законодательных актов, которые носят только декларативный характер.

Поэтому, для снижения эноргоемкости производства, увеличения показателей инновационной деятельности предприятий, поддержки научного сектора, внедрения исследовательских разработок, по нашему мнению, необходимо предложить применение налоговых льгот, отсрочки налогообложения, ввести льготы по кредитам для предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью, наладить взаимосвязь между ВУЗами и предприятиями.

Исследование международного опыта снижения энергоемкости производства, увеличения показателей энергоэффективности отражает прямую зависимость от действенной системы налогового стимулирования.

Мировой практикой накоплен богатый опыт применения разнообразных непрямих методов. Например, в Великобритании существует возможность списания на себестоимость затрат на НИОКР на любую сумму, действует инвестиционный налоговый кредит в размере 50-100% от стоимости внедряемой техники; для стартующих инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20 до 1%. Для средних предприятий в случаепревышения предыдущего максимального уровня расходов на НИОКР или на 20% снижается налогообложение по налогу на прибыль, или налоговые выплаты уменьшаются на 6% от величины затрат на исследование и разработки [5].

Успеху и преобразованиям в китайской экономике также способствовали ряд мероприятий по налоговому стимулированию, а именно, импортируемое оборудование, которое не производится в стране, освобождается от таможенных

пошлин и НДС. Если оборудование создается предприятием, оно освобождается на 50% по налогу на прибыль или применяется ускоренный метод начисления амортизации. Если создается новая технология, то 100% освобождение от налога на прибыль. Такая же ситуация с созданием объектов интеллектуальной собственности используется и в Чехии, Малазии.

В некоторых странах предусмотрены льготы для разработчиков нематериальных активов. Так, в Китае бюджет компенсирует расходы на образование работникам, учавствующим в НИОКР, в Голландии и Бельгии предусмотрено уменьшение налоговой ставки, в России, такие льготы предусмотрены только при условии экспортирования програмного обеспечения.

В Испании, Тайване, России, Португалии, Мексике, Франции, Ирландии, Канаде, Китае и Австралии предусмотрено учитывать и относить сумму расходов на НИР как в отчетном, так и будущих периодах.

В Финляндии муниципальные бюджеты субсидируют арендную плату в технопарках и компенсируют кредиты их собственникам.

В Индии, кроме льготы по налогообложению прибыли предприятий, которая применяется в отрасли автомобилестроения, предусмотрены налоговые каникулы на срок до 10 лет. Таким образом, зарубежный опыт показывает, что стимулирование налогообложения оказывает положительное влияние на конкурентоспособность продукции предприятий, повышение энергоэффективности производства и снижению энергозатрат.

В Украине также предусмотрен и принят ряд законодательных актов, которые должны, казалось бы, повлиять на нестабильную экономическую ситуацию в металлургической отрасли. Прежде всего, для достижения определенных показателей конкурентоспособности, необходимо модернизировать отрасль, сумма затрат составляет около 40 млрд грн. [6-7].

В современное время существует многообразие инвестиций. Законом Украины «О научной и научно-технической деятельности» предусмотрено финансирование научной деятельности на уровне 1,7% ВВП, именно такой объем позволит обеспечить рост экономики за счет внедрения новых технологий и инноваций [8]. Причиной того, что украинские предприятия занимают низкие места вглобальном рейтинге конкурентоспособности, является недофинансирование науки – государственное финансирование колеблется от 0,3 до 0,4% ВВП.

Налоговым Кодексом Украины предусмотрен ряд льгот для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, однако в состав таких предприятий, которые поддерживает государство, металлургическая отрасль не входит [9]. Следует отметить, что нормы Налогового кодекса Украины, направленые на ускоренное развитие экономики на инвестиционно-инновационной основе, первоначально предусматривали снижение налоговой нагрузки, стимулирование внедрения новейших, энергосберегающих технологий и поддержку отдельных отраслей экономики.

Налоговым кодексом, в частности, предусмотрено:

- уменьшение ставки налога на прибыль предприятий, которая с апреля 2011 года составляла 23%, а с 2014 года предполагалась на уровне 16%, осталась на уровне 18%;
- уменьшение с 2014 года ставки НДС с 20% до 17% не произошло;
- освобождение от налогообложения в течение 10 лет прибыли предприятий судостроительной, самолетостроительной и легкой промышленности, отраслей гостиничного хозяйства, электроэнергетики (при производстве энергии из возобновляемых источников), машиностроения для агропромышленного комплекса не выполнено;
- предоставление льгот по уплате налога на прибыль и НДС при осуществлении энергосберегающих мероприятий, производстве энергосберегающих товаров, реализации энергоэффективных проектов временно приостановлено.

Повышения инновационной активности предприятий возможны при государственном стимулировании инновационной деятельности организаций в части налогообложения прибыли предприятия, снижения ставки или освобождения от уплаты НДС. Реализация этих мероприятий позволила бы инвестировать средства в модернизацию собственных основных средств, что в дальнейшем положительно повлияет на выпуск конкурентоспособной продукции. Привлечение оборотных средств позволит активизировать инновационную деятельность предприятия, направить инвестиции в энерго- и ресурсосберегающие технологии, инновации.

На аккумулирование оборотных средств при снижении налоговой составляющей по налогу на прибыль может повлиять выбор метода начисления амортизации. Для вновь созданных на предприятиях объектах интеллектуальной собственности, технологий, необходимо предусмотреть использование ускоренного метода начисления амортизации. В данный момент ускоренный метод начисления амортизации в Налоговом Кодексе предусмотрен только для группы транспортных средств и группы, в которую входят машины и механизмы. Или применять метод начисления амортизации, который используется для прочих необоротных материальных активов, т.е. при введении в эксплуатацию начислять либо 50% либо100% износа.

Также необходимо рассмотреть потребность в использовании производственного метода начисления амортизации, применение которого на предприятиях в настоящее время утратило свою актуальность.

Программой по преодолению кризиса в Украине редусмотрен ряд льгот в виде освобождения от уплаты ввозной пошлины и НДС

для предприятий, которые ввозят оборудование и комплектующие к ним, которые не производятся в Украине [10], поскольку высокие темпы научно-технического прогресса и внедрение новых зарубежных технологий не позволяют отечественным производителям конкурировать на мировом рынке. При условии отсутствия инвестирования в научные разработки, отсутствии налогового стимулирования, затяжного дефицита финансирования существует непоправимая угроза вытеснения отечественных производителей с мирового рынка.

Выводы. На основании данных американского исследовательского центра The Heritage Foundation и газеты The Wall Street Journal за период второго полугодия 2013 года и первого полугодия 2014 года украинская экономика по-прежнему остается в составе «репрессированных». Отток иностранных инвестиций, жестсткий рынок труда и бюрократические правила бизнеса не позволили Украине подняться выше 162 места из 178 [11].

Учитывая мировой опыт, целесообразно систематизировать государственные подходы по поддержке отечественного экспортоориентированного промышленного производителя.

Актуализация данного подхода необходима, т.к. отрасли промышленности суммарно потребляют значительный объем энергоресурсов. Снижение показателей энергоемкости металлургической продукции возможно благодаря планомерной модернизации доменных печей на использование более экономичного пылеугольного топлива, замене мартеновских печей на кислородно-конверторные и электродуговые печи, использованию в металлургическом цикле доменных и коксовых газов, использованию механизмов непрерывного литья заготовок, более широкому внедрению новых технологий производства конечной продукции, направленных на повышение эффективности работы металлургических предприятий.

В области стимулирования отечественного производителя необходимо предоставлять льготы при налогообложении налогом на прибыль и НДС при реализации энергосберегающих мероприятий, производстве энергосберегающих товаров, реализации энергоэффективных проектов.

В целях уменьшения налоговой нагрузки, предприятиям при создании и внедрении объектов интеллектуальной собственности в производственный процесс, применять ускоренный метод начисления амортизации или метод начисления амортизации, применяемый для малоценных необоротных материальных активов и библиотечных фондов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Официальный сайт Международного Энергетического Агентства [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iea.org/statistics/topics/energyefficiency/.
2. Он-лайн СМИ Левый Берег. Яценюк назвав Україну лідером енергоємності ВВП [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukr.lb.ua/news/2014/12/11/288936_yatsenyuk_nazvav_ukrainu_svitovim.html.
3. Цыганок А.В. Энергетический сервис / А.В. Цыганок // Журнал Бизнес № 3(1146) от 19.01.2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.business.ua/articles/companies/Energichnyy_servis-84552/?forgot_password=yes.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Джаарбеков С.М. Налоговые льготы для энергоэффективных объектов / С.М. Джаарбеков // Энергосбережение. – 2012. – № 1. – С. 16-19.
6. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR060145.html.
8. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12/page?text=%E5%ED%E5%F0%E3%EE%E5%F4 – Верховна Рада України; Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» (Редакція станом на 06.09.2014).
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17, 2 дек. 2010 г. – Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 28.12.2014).
10. Программапершочерговихзавданьвладиібізнесузподолання соціально-економічної кризи в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://uspp.ua/programa-pershochergovix-zavdan-vladi-%D1%96-b%D1%96znesu-z-podolannya-socz%D1%96alno-ekonom%D1%96chno%D1%97-krizi-v-ukra%D1%97n%D1%96.html.
11. Он-лайн СМИ Гордон. Украина заняла 162 место в рейтинге экономических свобод [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gordonua.com/news/money/Ukraina-zanyala-162-mesto-v-reytinge-ekonomicheskih-svobod-63429.html.

УДК 658:069:379.85

Бєлікова М.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

Гресь-Євреінова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ МУЗЕЇВ ТЕХНІКИ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ

QUALITY OF SERVICE OF TECHNOLOGY MUSEUMS OF THE CITY ZAPOROZHYE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу якості послуг музеїв техніки м. Запоріжжя. Вирішальне значення в наданні послуг займає здатність працівників музеїв своєю бездоганною працею домагатися задоволеності відвідувачів наданим обслуговуванням. Постійне підвищення якості – це довгостроковий вклад у забезпечення вірності клієнтури шляхом задоволення її потреб. Робиться висновок, що управління якістю послуг є чинником збільшення відвідуваності музеїв.

Ключові слова: музеї, сфера гостинності, відвідуваність, музейні послуги, музейний продукт, якість послуг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу качества услуг музеев техники города Запорожье. Решающее значение в оказании услуг занимает способность работников музеев своим безупречным трудом добиваться удовлетворения посетителей предоставленным обслуживанием. Постоянное повышение качества – это долгосрочный вклад в обеспечение верности клиентуры путем удовлетворения ее потребностей. Делается вывод, что управление качеством услуг является фактором увеличения посещаемости музеев.

Ключевые слова: музеи, сфера гостеприимства, посещаемость, музейные услуги, музейный продукт, качество услуг.

ANNOTATION

The article is dedicated to analyze the quality of service of technology museums of the city of Zaporozhye. The decisive significance in doing service is ability of museum staff to satisfactory the visitors. Constantly increase of the quality of service is a long-term contribution to the cause of guarantee of the loyalty of clentele. It is concluded that the management of service quality is a factor of increasing the attendance of museums.

Keywords: museums, the hospitality industry, attendance, museum services, museum product, quality of service.

Постановка проблеми. На сьогодні музеї у світі розглядаються як підприємства сфери туризму, клієнтоорієнтований елемент індустрії розваг та туристичної інфраструктури. Музеї вже стали важливою частиною сфери гостинності, допомагають розвивати туризм, грають культурну та економічну роль у своїх містах та селах. Щоб відповідати світовим змінам, музеї України за західноєвропейськими та американськими зразками мають трансформуватися в комерційні підприємства з розвинутою туристською інфраструктурою, щоб збільшувати прибуток держави від внутрішнього і міжнародного туризму. Збільшення кількості відвідувачів є однією з нагальних проблем розвитку музейного менеджменту у світі та Україні. А отже, аналіз якості послуг музеїв техніки м. Запоріжжя як чинника зростання відвідуваності є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на ґрунтовні теоретичні дослідження музейного менеджменту Т.Ю. Юренєвої [1], М.Й. Рутинського [2] та ін. дослідників, доводиться констатувати, що процеси глобалізації та переходу до інформаційного суспільства потребують подальших прикладних досліджень музейного менеджменту. Сучасний стан музейного менеджменту відзначається поглибленим інтересом до проблем, які довгий час лишалися поза увагою дослідників, зокрема відвідуваності музеїв. У той же час такі роботи є рідкісними, оскільки інформація про відвідуваність музеїв України майже не публікується або публікується застаріла інформація [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одна з цілей музеїв на сьогодні – збільшення кількості відвідувачів, відсутність спеціальних праць з вивчення цієї проблематики гальмує наукові студії. Відтак, актуальною є мета нашого дослідження – аналіз якості послуг музеїв техніки м. Запоріжжя в контексті цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У музеїв техніки м. Запоріжжя є спільні базові умови для розвитку – розташовані в обласному центрі, знаходяться в схожих політичних та економічних умовах, експозиційні зали можуть приймати зразу 100 та більше відвідувачів. Виходячи з цього, були поставлені наступні завдання: – визначити якість музейних послуг Музею техніки Богуслаєва та Музею ретроавтомобілів «Фаетон» (м. Запоріжжя);

– проаналізувати, як якість послуг впливає на відвідуваність музеїв техніки м. Запоріжжя;

Виклад основного матеріалу дослідження. Остаточні цифри відвідуваності музеїв за попередній рік будуть викладені на сайті Державної служби статистики України в червні 2015 р. http://www.ukrstat.gov.ua/. Тому в даному дослідженні використано статистичні ві-

Таблиця 1.1

Музеї техніки м. Запоріжжя: порівняльний аналіз послуг та продуктів

Критерії	Музей ретро-автомобілів «Фаетон»	Музей техніки Богуслаєва
Власність	Музей є структурним підрозділом Громадської організації Запорізького Автомотоклубу «Фаетон»	Музей є структурним підрозділом АТ «Мотор-Січ»
Рік створення	2008	2012
Кількість музейних предметів	Більше 130 експонатів	10 тис.
Ціна квитка	Дорослий – 30 грн., дитячий з 7 років – 15 грн. Ветеранам та учасникам бойових дій вхід безкоштовний	Дорослий – 10 грн., дітям з 7 років – 5 грн., пенсіонерам та дітям до 7 років вхід безкоштовний
Музейна аудиторія	вітчизняні та іноземні туристи, студенти, школярі	студенти, школярі, пенсіонери, учасники конференцій, VIP – делегації від Міністерств України та закордону, голови правлінь моторобудівних та ін. підприємств
Кількість відвідувачів на рік	2013 р. – 42 тис. 2014 р. – 36 тис.	2013 р. – 53 тис. 2014 р. – 20,9 тис.
Формування кола партнерів та друзів музею	25 партнерів музейного сайту, серед яких музеї та автоклуби України, Білорусі, Росії	АО «Мотор-Січ» Страхова компанія «Мотор Гарант», ПАТ «Мотор Банк»
Інфраструктура: туалет, кондиціонер, заклади харчування	Біотуалети на вулиці в чистому стані. Кондиціонер відсутній. Взимку в музеї холодно. Заклади харчування відсутні в музеї та поряд.	Сучасний туалет. Кондиціонер: влітку в музеї прохолодно, а взимку тепло. Заклади харчування відсутні в музеї та поряд.
Спеціальні акції	До Дня перемоги і Визволення м. Запоріжжя, Дня автомобіліста, реконструкції битв, розіграш призів з символікою Автомотоклуба «Фаетон». Грудень 2014 р. – придбавши білет до музею, по тому ж білету можна було відвідати Технічний музей «Машини часу» (м. Дніпропетровськ)	Дні відкритих дверей 2-3 рази на рік – на День перемоги, День захисту дітей, акції з приводу відкриття нових експонатів музею
Якість послуг персоналу, можливість вибору екскурсій, мовне питання	Якість послуг вища за середню. Пропонується оглядова екскурсія, тематичні екскурсії відсутні. Екскурсії проводяться російською мовою.	Неоднозначна якість послуг. Пропонується оглядова екскурсія, тематичні екскурсії відсутні. Екскурсії проводяться російською мовою.
Інноваційні технології	Сайт з віртуальним туром музеєм та QR-кодом для навігаторів	Сайт з віртуальним туром музеєм. Технічні інновації – освітлення, кондиціонер, демонстраційні двигуни. У музеї діє 5D кінотеатр. Вартість квитків: дорослий – 40 грн., дитячий – 35 грн.
Умови для відвідувачів з особливими потребами	Музей знаходиться на одному поверсі, є пандус – похила доріжка, яка з'єднує зали музею для прийому відвідувачів на візках та дітей у колясках	Немає
Адреса і як туди діставатися	Запоріжжя, вул. Виборзька, 8. Зупинка громадського транспорту «Укрграфіт». Є схема проїзду на сайті. Можна дістатися громадським автотранспортом.	Запоріжжя, вул. Копьонкіна, 27. Є карта проїзду на сайті. Можна дістатися громадським автотранспортом.
Будівля музею	Музей знаходиться на території складів Виробничо-будівельної компанії «Фьюче ЛТД.» http://www.future-ltd.com.ua/, оформлений у військовому стилі.	Сучасна двоповерхова будівля музею з сигналізацією, відеоспостереженням та охороною.
Розклад, буклети, сувеніри	Працює з 9 до 17 години, без вихідних. Сувенірна продукція продається на ресепшені, буклету немає. Квитки відвідувачам не видаються.	Працює з 10 до 16години, без вихідних. Якщо купується квиток за повну платню, буклет йде безкоштовно. У музеї не продається сувенірна продукція.
Сайт; презентація в соціальних мережах	Chttp://faeton.zp.ua/; http://vk.com/clubfaeton – 421 учасник на 29.01. 2015 р., https://www.facebook.com/faetonzpua, http://ok.ru/group/52220034285779?st._aid=ExternalGroupWidget_OpenGroup	http://museum.motorsich.com/; Email: upp@motorsich.com для зворотнього зв'язку, в соціальних мережах відсутній
Бренд (чи може музей претендувати на таке звання)	85,7% опитаних проголосували «так».	90% проголосували «так»
Особливості бренду	1 листопада 2013 р. у музеї офіційно був зареєстрований рекорд «Національним реєстром рекордів» (НРР) у категорії «найбільший в Україні музей ретро автомототехніки». Більшість автомототехніки знаходиться на ходу і бере участь у музейних акціях.	Найатрактивніші експонати – демонстраційний двигун висотою з 2-поверховий будинок і мотоцикл Harley Davidson 30-х рр. XX ст.

домості за 2013 р. В Україні на 2013 р. було зафіксовано 608 музеїв (22 млн відвідувань), із них 23 (3,78%) державних музеїв і заповідників розташовано на території Запорізької області з річною відвідуваністю 620,9 тис., з них 45,5% – студенти та школярі, які є основною музейною аудиторією.

У листопаді 2014 р. авторами даного дослідження було проведено соціологічне опитування за спеціально розробленою анкетою 51 відвідувача Музею техніки Богуслаєва і 56 – Музею ретроавтомобілів «Фаетон», з метою визначення відповідності якості та ціни послуг (див. табл. 1.1).

У 2014 р. з погіршенням політичної та економічної ситуації відбулось зменшення відвідуваності музеїв. Музей ретроавтомобілів «Фаетон» залежить від туристичного потоку, тому зниження відвідуваності складало 15%. У Музеї техніки Богуслаєва в наслідок введення вхідної плати відвідуваність за 2014 р. знизилась на 31%. У сучасних умовах музеям складно підвищувати відвідуваність, у той же час екскурсанти звернули увагу на вищий за середній рівень якості музейних послуг і це дає надію на зростання відвідуваності. Тим більше, що 48 з 56 опитаних у Музеї ретроавтомобілів «Фаетон» і 46 з 51 опитаних Музею техніки Богуслаєва вважають, що музей може претендувати на звання бренд, виходячи із свого загального вигляду і отриманого задоволення від екскурсії.

Відомості анкети були доповнені спостереженнями та усними запитаннями до екскурсоводів, на основі яких була оцінена якість послуг персоналу музеїв (див. табл. 1.2).

У результаті якість послуг персоналу Музею техніки Богуслаєва була оцінена як неоднозначно, а Музею ретроавтомобілів «Фаетон» – вища за середню. Задоволення від музейних послуг – це результат аналізу якості та ціни, так трапилось, що студенти як споживачі послуг Музею ретроавтомобілів «Фаетон» залишились часто незадоволені через високу ціну, не зважаючи на те, що вважали якість вищу за середню. У той

Таблиця 1.2

Якість послуг персоналу музеїв техніки м. Запоріжжя

Питання	Екскурсоводи Музею техніки Богуслаєва			Екскурсоводи Музею ретроавтомобілів «Фаетон»	
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 1	№ 2
Ввічливість	+	+	+	+	+
Гостинність	–	+	+	+	+
Наявність зворотнього зв'язку	–	+	+	+	+
Рівень професійної підготовки	Високий	Середній	Високий	Високий	Високий
Володіння матеріалом екскурсії	Високе	Середнє	Високе	Високе	Високе
Задоволення відвідачів від екскурсії	Середнє	Середнє та нижче середнього	Високе	Високе та середнє	Високе та середнє

Таблиця 1.3

SWOT-аналіз Музею ретроавтомобілів клубу «Фаетон» у м. Запоріжжі

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
– володіє колекцією різної техніки XX сторіччя, яка ще досі на ходу; – має сайт, на якому представлено пара десятків моделей (які знаходяться в музеї), віртуальний тур та повна інформація про музей; – Музей представлений у соціальних мережах окремими сторінками; – існує можливість показати експонати на виставках; – колекція має рідкісні єкземпляри (наприклад, Chevrolet Bel Air з приватної колекції Леоніда Брєжнєва); – прагнення керівника та персоналу підприємства до розвитку; – має достатню кількість власних фінансових коштів для охорони музею, реалізації проектів, реклами, PR;	– не дуже вдале місце розташування музею (знаходиться на території складів у Заводському районі міста, нелюдному місці, далеко від автобусної зупинки, де рідко можна зустріти людей і через це там легко заблукати); – малий досвід роботи в музейній сфері; – інформації на сайті не достатньо і вона рідко оновлюється, що може заважати потенційному відвідувачу зрозуміти, що його чекає;
Зовнішні сприятливі можливості:	**Зовнішні загрози підприємству:**
– право на фото та відеозйомку; – продаж рекламної та сувенірної продукції музею; – проведення лекцій та історичних уроків; – інформаційно-консультаційна допомога в написанні наукових праць та доповідей конференцій; – надання послуг туристичним організаціям з організації екскурсій, навчання екскурсоводів для місцевих туристичних організацій, обслуговування туристів на території музею, міста, області.	– несприятлива політична та економічна ситуація в Україні може давати серйозні перешкоди для розвитку музею; – відвідуваність музею залежить від туристичних потоків;

Таблиця 1.4

SWOT– аналіз Музею техніки Богуслаєва

Сильні сторони	Слабкі сторони
– розроблений буклет; – вдале місце розташування музею (знаходиться в обласному місті, поряд розташовані три вищі навчальні заклади та знаходиться на території паркової зони); – має сайт, на якому представлено пара десятків експонатів та інформація про музей; – нова будівля споруджена для потреб музею; – прагнення керівника та персоналу підприємства до розвитку; – додаткові музейні послуги (у музеї орендують приміщення для 5D кінотеатру); – забезпечено базові умови для відвідувачів – влітку працює охолоджуючий кондиціонер, взимку добра вентиляція опалення та туалет, на першому поверсі зона відпочинку.	– малий досвід роботи в музейній сфері; – немає закладів харчування (поряд з музеєм їх також немає); – не передбачені пандуси для інвалідів на другий поверх; – 5Dкінотеатр демонструє лише сучасні мультфільми, не пов'язані з тематикою музею; не продається сувенірна продукція;
Зовнішні сприятливі можливості	**Зовнішні загрози підприємству**
– право на фото- та відеозйомку; – проведення лекцій та історичних уроків; – інформаційно-консультаційна допомога в написанні наукових праць та доповідей конференцій; – надання послуг туристичним організаціям з організації екскурсій, навчання екскурсоводів для місцевих туристичних організацій; – проведення масових заходів під відкритим небом.	– несприятлива політична та економічна ситуація в Україні може давати серйозні перешкоди для розвитку музею.

же час відвідувачі Музею техніки Богуслаєва були задоволені дешевим продуктом і послугами, хоча якість послуг була оцінена неоднозначно: один екскурсовод через відсутність мотивації при виконанні професійних обов'язків надавав сервіс нижче за середній, інші – виконували свою роботу на високому професійному рівні.

З метою удосконалення управління якістю послуг та продуктів Музею ретроавтомобілів «Фаетон» та Музею техніки Богуслаєва та подальшого для визначення маркетингової стратегії музеїв авторами була використана одна з головних стратегічних методик аналізу сильних і слабких сторін – SWOT-аналіз (див. табл. 1.3; 1.4) [5].

Вивчення сильних та слабких сторін було необхідно, щоб усунути недоліки та розробити для кожного музею стратегії з метою підвищення попиту на музейні послуги, як наслідок підвищити відвідуваність. Музеї не є конкурентами і кожний займає свій сегмент ринку, тому стратегії будуть відмінні. Музей ретроавтомобілів клубу «Фаетон» орієнтується на туристів, тому має розробляти нові музейні продукти – тематичні екскурсії, програми для дітей, різноманітні акції та ін. Музей техніки Богуслаєва у своїй клієнтурі має студентів і школярів, тому в стратегії має робити акцент на оптимальну ціну.

Висновки. У сфері музейних послуг аналіз споживачем співвідношення «якість – ціна – результативність» здійснюється постійно, це дає підстави для використання в управлінні якістю послуг такого поняття як «якість ціни» за аналогами, які використовують при вивченні якості готельних послуг [6, с. 252]. Сьогодні для підвищення відвідуваності й рівня доходу музейних підприємств необхідно комплексно впроваджувати систему управління якістю. Наявність у музеях технічних умов для виробництва послуг не гарантує якості обслуговування, високої відвідуваності і стабільного доходу. Вирішальне значення в наданні послуг займає функціональна якість послуг – здатність працівників музеїв своєю бездоганною працею домагатися задоволеності відвідувачів наданим обслуговуванням. Постійне підвищення якості – це довгостроковий вклад на забезпеченні вірності клієнтури шляхом задоволення її потреб. Задоволений відвідувач здійснює безкоштовну рекламу, поширюючи усну інформацію, що сприяє музею. Критерій міри задоволеності клієнтів – бажання повернутися ще раз і порадити музей своїм друзям і знайомим. Перспективи подальших розвідок у даному напряму полягають у вивченні просування музеїв у соціальних мережах як чинника збільшення відвідуваності музеїв України та світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юренева Т.Ю. Музееведение. – М.: Академический проект, 2003. – 605 с.
2. Рутинський М.Й., Стецюк О.В. Музеєзнавство: Навчальний посібник. – К., 2008. – 428 с.
3. Основи музеєзнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв. Посібник // Під редакцією: В. Великочого, Н. Гасюк. Авторський колектив: П. Горішевський, М. Дейнега, М. Ковалів, В. Мельник, Н. Рега, С. Оришко, О. Соколова.– Івано-Франківськ: Плай, 2005. – 64 с.
4. Культура. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – [Посилання дійсне на 21.01.2015 р.].

5. Ількаєв О.В., Бєлікова М.В. Музей ретроавтомобілів клубу «Фаетон» у м. Запоріжжя: проблеми та перспективи розвитку // Можливості та розвиток сучасного туризму: світовий та національний досвід: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 16-17 жовтня 2014 р. колектив авторів; за загал. ред. проф. В.М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя, 2014. – С. 212-216.
6. Журавльова С.М. Порівняльна оцінка стану розвитку готельного господарства на макро- та мезоекономічному рівні // Актуальні проблеми та перспективи розвитку туристичного і готельно-ресторанного бізнесу в Запорізькому регіоні. Монографія / колектив авторів; за заг. ред. проф. В.М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя: ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2012. – С. 233-260.

УДК 658:504.03

Бєлобородова М.В.
аспірант кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ В ЗАПРОВАДЖЕННІ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

USING OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE ESTABLISHMENT OF ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню міжнародної практики впровадження екологічної відповідальності підприємств. Розкрито суть поняття екологічного збитку як економічної категорії. Проведено порівняльний аналіз зарубіжної та вітчизняної систем відповідальності за шкоду довкіллю. Розроблено рекомендації з удосконалення механізмів посилення рівня відповідальності підприємства в сфері ефективного природокористування.

Ключові слова: екологічна відповідальність, екологічний збиток, екологічне страхування, забруднення, методика, ризик.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию международной практики внедрения экологической ответственности предприятий. Раскрыта суть понятия экологического ущерба как экономической категории. Проведен сравнительный анализ зарубежной и отечественной систем ответственности за ущерб окружающей среде. Разработаны рекомендации по усовершенствованию механизмов усиления уровня ответственности предприятия в сфере эффективного природопользования.

Ключевые слова: экологическая ответственность, экологический ущерб, экологическое страхование, загрязнение, методика, риск.

ANNOTATION

The article investigates the implementation of international practice environmental responsibility. The essence of the concept of environmental damage as an economic category is studied. A comparative analysis of foreign and domestic systems of liability for environmental damage is given. The recommendations for the improvement of mechanisms to enhance the level of environmental responsibility of the enterprises are proposed..

Keywords: environmental responsibility, environmental damage, environmental insurance, pollution, methods, risk.

Постановка проблеми. Українська економіка на сучасному етапі вимагає від підприємств врахування чинників, що раніше не розглядаються в класичній економічній теорії. На сьогоднішній день передбачається тісна співпраця з усіма зацікавленими сторонами. Актуальність питання обумовлена тим, що існує необхідність аналізу нових тенденцій розвитку суспільства, зокрема, від бізнес-структур вимагається більш відповідальний підхід до природокористування, турбота про навколишнє середовище, прихильність принципам сталого розвитку.

При виробленні національних пріоритетів у цій сфері на основі передового зарубіжного досвіду, необхідно повною мірою враховувати як нині існуючі економічні та правові реалії, так й історично сформовані особливості нашої країни з метою уникнення ряду характерних помилок. Позитивний міжнародний досвід застосування практики екологічної відповідальності підприємства дозволяє вибудувати ефективну систему управління організаційними змінами навіть в умовах високого ступеня ризику і невизначеності.

Аналіз новітніх досліджень і публікацій. Проблематика соціально-екологічної відповідальності відноситься до числа активно розробляються у вітчизняній і зарубіжній літературі. У літературі, поряд з більш широким трактуванням соціальної відповідальності підприємств, в яку екологічні ініціативи включені як обов'язкова складова частина, дане питання вивчається при концентрації уваги на власне екологічних ініціативах.

На сьогоднішній день досить широко представлені роботи вчених, які розкривають сутність різних напрямів розвитку екологічної складової діяльності підприємства. Серед них роботи М.І. Асамбаева, Л.В. Горячевої, В.А. Зубакіна, Н.П. Карпенко, Д.А. Манук'ян, К.А. Олійника, Ю.В. Савіна, В.І.Сидорчук, П.В. . Сороколетова, А.І. Субетто, Н.П. Тихомирова, М.Г. Фурутяна.

Питаннями екологічного страхування в галузі економічних відносин займались такі вчені, як В.І. Андрейцев, О.В. Козьменко, В.С. Приходько, Л.І. Рейтман, В.М. Фурман, Д.А. Яковенко. В основному в їх роботах викладені теоретико- методичні засади використання економічних важелів екологічного страхування. Менш висвітленими в науковій літературі залишаються проблеми застосування екологічного страхування в процесі стимулювання екологічної відповідальності підприємства.

Загальні теоретичні моделі екологізації виробничої діяльності розглянуті в роботах Г.Т. Шкіперовой, Г.Б. Мелентьєва, [2] В.Ф. Злоказова [3]. Питання екологічної відповідальності безпосередніх природокористувачів знайшов своє відображення в безлічі економічних шкіл і навчань. Однак питання стимулювання екологічної відповідальності вітчизняних підприємств, приведення її до міжнародних стандартів досі залишаються недостатньо вивченими.

Невирішені раніше проблеми. У більшості країн Східної Європи, і в Україні зокрема, екологічна відповідальність застосовується тільки в разі винного порушення екологічних

нормативно-правових актів (критерій наявності вини). Відповідальність настає в силу самого порушення екологічних нормативів, навіть за відсутності свідоцтва шкоди навколишньому середовищу. Незважаючи на деякі серйозні зміни, що вносяться в правову основу, екологічна відповідальність як і раніше зосереджена не стільки на запобіганні та усуненні збитку, а на нарахуванні та стягненні грошової компенсації державі (по суті, є санкцією). Існує дуже мало нормативно-методичних документів про порядок визначення величини збитку, потреб і вартості відновлення довкілля та порядку визначення заходів з ліквідації наслідків забруднення. Позитивний міжнародний досвід застосування практики екологічної відповідальності підприємства дозволяє вибудувати ефективну систему управління організаційними змінами навіть в умовах високого ступеня ризику і невизначеності, що є на сьогоднішній день першочерговим завданням для побудови стійкої моделі економіки.

Постановка завдання. Як показує практика, економічні наслідки слабкого режиму екологічної відповідальності численні і значні, включаючи необхідність державного фінансування заходів з відновлення навколишнього середовища, підвищення витрат на охорону здоров'я, втрату функцій екосистем. Метою дослідження, викладеного в даній статті, є проведення порівняльного аналізу режимів екологічної відповідальності в Україні та за кордоном, а також розробка рекомендацій для застосування найбільш ефективного міжнародного досвіду в даній галузі.

Виклад основного матеріалу. Під відповідальністю за заподіяння шкоди навколишньому середовищу в більшості розвинених країн, зокрема країн, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), розуміють обов'язок відповідальної сторони покрити витрати на відновлення навколишнього середовища. У режимі об'єктивної відповідальності, що застосовується головним чином у країнах ОЕСР, цей обов'язок не потребує доведення того, що халатність чи порушення нормативних вимог мала місце. Відновлення навколишнього середовища, як правило, здійснюється стороною, відповідальною за шкоду, за постановою адміністративного органу або суду в рамках конкретного проекту ліквідації наслідків забруднення. У разі безпосередньої небезпеки для здоров'я населення або навколишнього середовища державні органи самостійно здійснюють відбудовні заходи, після чого стягують витрати на них з відповідальних сторін.

Як показує практика, продуманий режим екологічної відповідальності – це суттєвий інструмент запобігання порушення нормативних природоохоронних вимог. Для захисту потенційно відповідальних сторін від великих фінансових зобов'язань щодо усунення або відшкодування збитку все ширше застосовуються механізми фінансового забезпечення, такі як екологічне страхування [2, с. 23]. Так, досвід США, що мають розвинений режим відповідальності, показує, що навіть галузі з високим ризиком змогли понести витрати на страхування та інші витрати, пов'язані з режимом відповідальності, без істотного впливу на їх конкурентоспроможність. Більше того, відповідальність за шкоду довкіллю є суттєвим внеском в інноваційний розвиток, стимулюючи підприємство розробляти і застосовувати екологічно безпечні технології та процеси.

У той час як в США питання екологічної відповідальності давно стали невід'ємною частиною системи, а в Європейському Союзі вони все більш виходять на передній план у контексті реалізації Директиви ЄС «Про екологічну відповідальність» (2004/35 / ЕС), в Україні ця система все ще слабо розвинена. Режим екологічної відповідальності нашої країни зосереджений на оцінці екологічного збитку з метою його грошового відшкодування (на ділі є санкцією), а не на усунення збитку, обмеження його наслідків та запобігання подальшого збитку. При визначенні розміру шкоди компетентні органи повинні використовувати методики здебільшого теоретичного характеру, а не керуватися вже наявним збитком.

Терміном «екологічна відповідальність» позначається процес залучення до фінансової відповідальності за заподіяння шкоди навколишньому середовищу того, хто заподіяв цей збиток. Таким чином, на перший план виходить питання про притягнення до відповідальності за даний збиток. У різних правових системах дається різне визначення збитку навколишньому середовищу. У Директиві ЄС «Про екологічну відповідальності» (ELD, 2004/35 / ЕС), транспозиція якої всіма країнами-членами ЄС була завершена в липні 2010 р, екологічний збиток визначається як шкода охоронюваним біологічним видам і природному середовищу існування, водним об'єктам та ґрунту, якщо їх забруднення становить загрозу для здоров'я людини. У США збиток навколишньому середовищу визначається як витрати на заходи ліквідації заподіяної шкоди. У законодавстві США йдеться про «шкоду, пов'язану з пошкодженням, знищенням або втратою природних ресурсів, у тому числі обґрунтованих витратах на визначення розміру такого пошкодження, знищення та втрати» [1].

У країнах Східної Європи, навпаки, екологічна відповідальність традиційно зосереджена на факті заподіяння шкоди: у разі заподіяння шкоди навколишньому середовищу (у тому числі атмосферному повітрю) державі повинна бути виплачена фінансова компенсація, навіть якщо безпосереднє відновлення цього компонента навколишнього середовища неможливо. За цією логікою випадком екологічної відповідальності в країнах Східної Європи за визначенням є не тільки погіршення якості компонента на-

вколишнього середовища, але й перевищення гранично допустимих викидів або скидів (які, теоретично, являють собою граничне значення шкоди).

До недавнього часу в країнах Східної Європи було відсутнє чітке визначення поняття «екологічний збиток». В Україні в новітніх проектах нормативних актів у сфері охорони довкілля запропоновано визначення екологічного збитку як вартісного вираження шкоди навколишньому середовищу. Таким чином, вперше у вітчизняному законодавстві з'являється поняття відшкодування збитку як відновлення порушених у ході здійснення господарської діяльності екологічних умов за допомогою проведення робіт або грошової компенсації.

Екологічний збиток виявляється різними способами. Крім регулярних перевірок об'єктів контрольно-наглядовими природоохоронними органами, інформацію можна отримати з повідомлень підприємств про аварії, звітів про виробничий екологічний контроль, даних моніторингу якості навколишнього середовища і скарг громадян [3, с. 50-51]. Після виявлення шкоди проводиться попереднє дослідження для визначення його ступеня. Наприклад, у Литві діє двоетапний підхід, що складається з попереднього розслідування (оцінки впливу) і детального дослідження для визначення серйозності екологічного збитку. Однак у більшості країн ЄС не існує загальних критеріїв «серйозного збитку». Компетентні органи вдаються до «професійної оцінки» для визначення значущості збитку в кожному окремому випадку. У США проводиться оцінка об'єктів в умовних балах з використанням критеріїв і процедур, передбачених системою ранжирування ризику Агентством США з охорони навколишнього середовища. Об'єкти з кількістю балів вище певного граничного значення включаються до Національного переліку об'єктів, що становлять високий ризик для навколишнього середовища.

У більшості країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку під відновленням шкоди навколишньому середовищу розуміється не грошова санкція, що підлягає сплаті державі відповідальною стороною, а відновлювальні заходи, що вживаються відповідальною стороною, або відшкодування відповідальною стороною витрат на ці заходи, понесених державою. Стратегічна мета полягає не в тому, щоб покарати підприємство, яке заподіяло шкоду, а в тому, щоб відновити навколишнє середовище, що знаходить відображення в конкретних вимогах, встановлюваних законодавством до відповідальних сторін. Законодавством України встановлюється примат грошового відшкодування шкоди над відновленням навколишнього середовища «в натуральній формі» відповідальною стороною. Найчастіше це грошове відшкодування надходить до державного бюджету без будь-яких гарантій того, що воно буде спрямовано на відновлення навколишнього середовища. Однак, слід зазначити нові законодавчі ініціативи, згідно з якими пропонується тісна співпраця підприємства-забруднювача навколишнього середовища та уповноважених органів місцевого самоврядування [4, с. 104-106; 110].

Зобов'язання забруднювача відшкодувати збиток, заподіяний їм природним об'єктам, змушує його в повному розмірі інтерналізувати негативні зовнішні ефекти своєї діяльності. Однак у цьому зв'язку виникає завдання кількісної оцінки екологічного збитку. Питання кількісної оцінки, зокрема, вкрай неоднозначне в тому, що стосується вартості тих природних ресурсів або функцій екосистеми, які неможливо повністю відновити або замінити після того, як мало місце їх забруднення. У цілому у світі застосовується два способи розрахунку розміру необхідної компенсації збитку [5]:

– визначення збитків у грошовому виразі;

– визначення належного рівня відновлення навколишнього середовища, необхідного для відшкодування шкоди (у реальному, а не грошовому вираженні) з наступним визначенням відповідних витрат.

Екологічний збиток у країнах ОЕСР, як правило, оцінюється на основі визначення потреб у відновленні постраждалих ресурсів (наприклад, площі середовища існування, кількості видів і т.д.) або надаваних ними послуг (наприклад, водопостачання, відпочинку). Так само необхідно підкреслити, що методи еквівалентних ресурсів є більш прийнятними, ніж оцінка збитку в грошовому вираженні. Для визначення типу і обсягу відновлювальних заходів, необхідних для відшкодування суспільству минулого, поточного та очікуваного подальшого збитку, пов'язаного з інцидентом, як нормативними актами США про визначення розміру шкоди природним ресурсам, так і Директивою № 2004/35 / СЕ Європейського парламенту і Ради Європейського Союзу «Про екологічну відповідальності, спрямованої на запобігання екологічного збитку та усунення його наслідків» [6] передбачається проведення аналізу еквівалентних ресурсів. Його основоположна концепція полягає в спробі прирівняти розмір або грошовий вираз екологічного збитку до розміру або грошового вираження позитивного ефекту для навколишнього середовища, створюваного проектами відновлення навколишнього середовища. Такий еквівалентний аналіз складається з трьох основних етапів:

– кількісна оцінка екологічного збитку з точки зору ступеня втрати ресурсів або послуг та їх обсягу;

– визначення та оцінка варіантів відновлювальних заходів з точки зору обсягу та якості послуг або ресурсів, які очікується відновити;

– Коригування ступеня і термінів відновлення для компенсації втрачених ресурсів або послуг у часі.

В Україні ж продовжує використовуватись нормативний підхід до визначення розміру шкоди, заснований ще на радянських методологіях, таких як «Тимчасова типова методика оцінки економічного збитку, що завдається народному господарству забрудненням навколишнього середовища» (1983 р). У нормативному підході використовуються фіксовані цінові параметри в якості сурогату фактичних витрат на відновлення навколишнього середовища для розрахунку певного значення, яке вважається збитком. Розрахунок збитку таким чином надзвичайно спрощується і здійснюється без збору даних та економічних оцінок і обґрунтування незалежних експертів.

Також необхідно підкреслити, що в Україні все ще недостатньо нормативних методичних документів щодо способів визначення необхідних відновлювальних заходів і їх вартості. Нещодавно прийнятими нормативними документами проголошуються принципи визначення розміру шкоди виходячи з фактичних витрат на відновлювальні заходи, проте ці положення знаходяться в повному відриві від методів, що застосовуються на практиці [7]. Дуже нечисленні нормативи оцінки ризику об'єктів і впливу, вибору технічних методів і визначення рівня ліквідації наслідків забруднення. Крім того, у регіоні недостатній кадровий потенціал і рівень професійних знань у сфері визначення розміру екологічної шкоди.

Слід зазначити, що ефективність будь-якого механізму відповідальності може постраждати, якщо відповідальні сторони потенційно неплатоспроможні. Вимоги про фінансове забезпечення екологічної відповідальності гарантують, що за усунення екологічної шкоди, заподіяної підприємством або іншою особою, у якої відсутнє достатнє фінансування для здійснення відновлювальних заходів, не компенсуватимуть платники податків. Хоча основною метою механізмів фінансового забезпечення – найпоширенішим з яких є страхування – не є захист самої компанії, вони також можуть спонукати підприємство зменшити ризик екологічного збитку.

У багатьох країнах ОЕСР суб'єкти господарської діяльності, на які поширюється екологічна відповідальність, можуть або навіть зобов'язані придбати страховку від потенційних позовів про відшкодування збитку. Відповідальність за аварійне і поступове забруднення навколишнього середовища може покриватися страхуванням спільної відповідальності або спеціальним екологічним страхуванням. У даний час ризик забруднення, як правило, не покривається полісами зі страхування загальної відповідальності, він передбачається окремими договорами для кожного конкретного об'єкта.

Ринок екологічного страхування все ще дуже молодий, особливо в Європі, де тільки порівняно невелика кількість страхових компаній пропонує фінансовий захист від екологічної відповідальності. Так, у 2013 р загальні доходи від внесків екологічного страхування в усіх країнах-членах ЄС склали менше 1% ринку спільної відповідальності [5].

Ринок США більш розвинений і характеризується більш високим попитом на продукти фінансового забезпечення. Законодавство США про екологічну відповідальність встановлює вимоги про фінансове забезпечення широкого спектру видів діяльності, здатних завдати серйозної екологічної шкоди (наприклад, експлуатація підземних резервуарів, об'єктів видалення небезпечних відходів та хімчисток). Таким чином, за допомогою страхування відбувається попередня інтерналізація підприємствами природоохоронних витрат через страхові внески та капіталовкладення в скорочення ризику забруднення. Однак для реалізації потенціалу режиму екологічного страхування як важливого інструменту досягнення дотримання екологічних вимог необхідно подолати низку труднощів, пов'язаних з його організацією.

У першу чергу, для того, щоб ризик можна було застрахувати, дуже важливо, щоб страховик міг реалістично і достовірно оцінити розмір потенційних страхових позовів на конкретний і досить тривалий період. Однак ризик забруднення навколишнього середовища і відповідні режими відповідальності пов'язані як з фактичної, так і з юридичної невизначеністю.

Наступною проблемою є те, що великі промислові підприємства зазвичай недооцінюють свій екологічний ризик, можуть бути не схильні купувати екологічну страховку. У цілому, більшість підприємств не проявляють ініціативу в питаннях екологічної відповідальності і залишаються незахищеними від екологічних ризиків. Звідси випливає, що система обов'язкового страхування від забруднення – принаймні, щодо особливо екологічно небезпечних видів діяльності – може стати доцільним вирішенням проблеми небажання промислових підприємств купувати екологічну страховку. За прикладом США, п'ять держав-членів ЄС (Болгарія, Чеська Республіка, Португалія, Словаччина та Іспанія) ввели обов'язкове фінансове забезпечення для потенційно небезпечних видів промислової діяльності. Більшість же країн Європи вирішили використовувати добровільне фінансове забезпечення. Наприклад, Франція і Німеччина дійшли висновку, що обов'язкове страхування не має сенсу на ринку, що формується, через високі страхові внески та обмежену кількість страховиків. Більш того, обов'язкове страхування може зменшити стимул для підприємства-страхувальника до інвестування в запобігання шкоди.

В Україні страховий випадок у сфері екологічного страхування повсюдно визначається як «раптове, ненавмисне заподіяння шкоди в результаті аварії чи стихійного лиха» [8, с. 93]. Це означає, що екологічним страхуванням не покривається збиток, заподіяний поступовим

забрудненням. Незважаючи на прийняття законодавчих актів та положень про екологічне страхування, практика обов'язкового екологічного страхування в Україні містить дуже мало випадків страхового відшкодування. Головна причина неефективності системи екологічного страхування полягає в слабких положеннях про відповідальність, результатом чого є відсутність великих позовів про відшкодування збитку. Таким чином, у підприємства-забруднювача відсутній стимул купувати страховку для захисту від ризику відповідальності. Відсутність в Україні незалежної оцінки екологічних ризиків підприємства також істотно перешкоджає розвитку ринку екологічного страхування [9, с. 51].

Страхування – це не єдиний спосіб надання достатніх фінансових гарантій щодо ризику забруднення навколишнього середовища. Введення вимоги фінансового забезпечення в будь-якій формі, прийнятній для компетентного органу (як це робиться, наприклад, в Іспанії та Чеській Республіці), може бути кращим способом вирішення проблем неплатоспроможності, ніж введення обов'язкового екологічного страхування. Існує кілька інших фінансових інструментів, які можуть бути застосовані, включаючи банківські гарантії, «самострахування» та колективні гарантії [2, с. 16].

Висновки з проведеного дослідження. Одним з важливих напрямів приведення екологічної відповідальності підприємств України до міжнародних стандартів є переорієнтація її на відновлення навколишнього середовища. На відміну від України, екологічна відповідальність у країнах ОЕСР – це не санкція, покликана покарати сторону, відповідальну за шкоду (або просто порушника законодавства), а система, спрямована на усунення заподіяної шкоди. Отже, під відшкодуванням шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, розуміють не грошову санкцію, що підлягає сплаті відповідальною стороною державі, а прийняття відновних заходів відповідальною стороною, або відшкодування нею понесених державою витрат на усунення забруднення.

В якості першого кроку в цьому напряму буде доцільно включити в законодавство такі базові принципи:

– основною метою режиму відповідальності є усунення шкоди (або здійснення рівноцінних природоохоронних заходів) відповідальною стороною виходячи з конкретних вимог та під наглядом компетентних природоохоронних органів;

– у разі неможливості встановлення або неплатоспроможності відповідальної сторони за відновлення навколишнього середовища відповідає держава.

Розмір екологічного збитку в Україну повинен оцінюватися переважно на основі оцінки необхідності і вартості відновлення постраждалих природних об'єктів або їх функцій. Ця рекомендація обумовлена безпосередньо верховенством мети відновлення навколишнього середовища. Потреби усунення забруднення можуть бути визначені компетентними органами з високим ступенем прозорості та передбачуваності. Нормативний (на основі формул) метод визначення розміру збитку і грошової компенсації слід застосовувати тільки в тому випадку, якщо неможливо застосувати відновлювальні заходи. Повноваження адміністративних органів та органів місцевого самоврядування щодо реалізації відновлювальних заходів або виплати грошової компенсації, а також відповідного нагляду, також повинні бути уточнені і приведені у відповідність з необхідністю впровадження вищенаведених рекомендацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон США «Про комплексні природоохоронні заходи, відшкодування шкоди та відповідальність» (CERCLA), розділ 107(a)(4)(C) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epa.gov/superfund/programs/nrd/statute.htm#107(a)(4)(C).
2. Шкиперова Г.Т., Мелентьев Г.Б. Экологизация производств как составляющая процесса технической модернизации / Г.Б. Мелентьев, Г.Т. Шкиперова // Экология промышленного производства – 2010. – № 4 – С. 15-23.
3. Злоказов В.Ф. Управление процессами природопользования предприятий / В.Ф. Злоказов// Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент – 2011. – № 17 (89).– С. 48-54.
4. Шевченко І.В. Екологічне страхування: шлях до ефективності / Продуктивні сили України. – 2010. – № 2-4 (008-010) – 183 с.
5. Assessment of Current Practice Regarding Environmental Liability in Member States, Deliverable No. 7, prepared by Ecologic under the «Resource Equivalency Methods for Assessing Environmental Damage in the EU» (REMEDE) project, European Commission, Brussels, 10.08.2007 [electronic resource] – 2007 – Available at: www.envliability.eu.
6. Директива Совета Европейского Союза № 2004/35/CE об экологической ответственности, направленной на предотвращение экологического ущерба и устранение его последствий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/994_a76.
7. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
8. Віленчук О.М. Перестрахування екологічних ризиків: стан та перспективи розвитку в Україні / О.М.Віленчук // Фінанси України. – 2006. – №11. – С. 90-97.
9. Анрейцев В.І. Екологічне право: навч. посіб. / В.І. Андрейцев. – К.: Вентурі, 1996. – 208 с.

УДК 336.65.012.123

Божанова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF FINANCIAL RISK ASSESSMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто класифікацію фінансових ризиків промислового підприємства, джерела інформації, що призначені для комплексної оцінки фінансового ризику, методи оцінки фінансових ризиків підприємства, наведено фактори, що впливають на прийняття рішення щодо вибору методу оцінки фінансового ризику та запропоновано схему комплексної оцінки ступеня фінансового ризику.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, промислове підприємство, оцінка фінансового ризику, інструментарій вимірювання фінансових ризиків.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена классификация финансовых рисков промышленного предприятия, источники информации, предназначенной для комплексной оценки финансового риска, методы оценки финансовых рисков предприятия, приведены факторы, которые влияют на принятие решения относительно выбора метода оценки финансового риска, и предложена схема комплексной оценки степени финансового риска.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, промышленное предприятие, оценка финансового риска, инструментарий измерения финансовых рисков.

ANNOTATION

The article deals with the classification of financial risks of industrial enterprise, sources of information for a comprehensive assessment of the financial risk, methods of financial risks assessment. The author provides the factors that influence the decision on the choice of method for assessing financial risk, and the scheme of a comprehensive assessment of the degree of financial risk.

Keywords: risk, financial risk, industrial enterprise, financial risk assessment, tools for financial risks assessment.

Постановка проблеми. Розгляд низки завдань стосовно оцінки та управління фінансовим ризиком промислового підприємства взагалі та з погляду на окремі її різновиди зокрема об'єктивно залишається в центрі уваги науковців. Це пов'язано, насамперед, із наслідками впливу ризикових подій на сталість економічних перетворень, доцільності застосування методів фінансового ризик-менеджменту, що зарекомендували себе в практиці розвинутих країн. Водночас важливість зазначеного напряму для вітчизняних промислових підприємств зумовлена різними умовами розвитку фінансового ризик-менеджменту в Україні в порівнянні з економічно розвинутими країнами.

Практика впровадження фінансового ризик-менеджменту лише набуває широкого застосування на промислових підприємствах України. До того ж неминучість фінансового ризику, обумовлена й такими факторами, як: розмаїтість і численність суб'єктів, спільність договірних відносин, діяльність у постійно змінюваному конкурентному середовищі. У сучасних економічних умовах відчуваються наслідки порушеного процесу відтворення, залишається досить вагомою кількість збиткових підприємств. Тож питання стосовно комплексної оцінки фінансових ризиків промислового підприємства та вплив ризикових подій у фінансовій сфері діяльності промислового підприємства на стійкість його загального розвитку набувають особливого значення.

Аналіз останніх досліджень. Питання, що пов'язані з оцінкою та аналізом фінансових ризиків промислового підприємства розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Ю.Ю. Кінєв [1], Е.В. Дубинін [2], Н.О. Батуріна [3], І.О. Бланк [4], Н.П. Любушин [5] та ін.

Метою статті є дослідження характерних рис фінансових ризиків промислового підприємства, що дозволить удосконалити сучасне методичне забезпечення оцінки фінансових ризиків промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасних економічних умовах проблема оцінки фінансового ризику підприємства набуває самостійного теоретичного та прикладного значення,як одна з важливих частин теорії і практики управління підприємством.

Ю.Ю. Кінєв під ризиком розуміє невизначеність, що пов'язана з можливістю виникнення несприятливих ситуацій і наслідків у ході реалізації проекту, коли ймовірності, пов'язані з різними наслідками, можуть оцінюватися на основі даних попереднього періоду [1, с. 286].

Фінансовий ризик підприємства являє собою результат прийняття його управлінцями альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового фінансового результату діяльності підприємства при ймовірності понесення втрат у силу невизначеності умов його реалізації. У науковій літературі фінансові ризики класифікують за наступними ознаками:

- джерело виникнення ризику (систематичний та несистематичний ризик);

- вид фінансового ризику (інфляційний ризик; податковий ризи; кредитний ризик; депозитний ризик; валютний ризик; інвестиційний ризик; процентний ризик; бізнес – ризик; ціновий ризик; ризик зниження фінансової стійкості; ризик неплатоспроможності; інноваційний фінансовий ризик; «форс – мажорні» ризики);

- за характеристикою об'єкта (ризик окремої фінансової операції; ризик різних видів фінансової діяльності; ризик фінансової діяльності підприємства у цілому);

- за комплексності виділяють наступні види ризиків (простий фінансовий ризик і складний фінансовий ризик);

- за характером фінансових наслідків (ризик, що спричиняє лише економічні втрати; ризик, що тягне упущену вигоду; ризик, що тягне як економічні втрати, так і додаткові доходи);

- за характером прояву в часі (постійний фінансовий ризик; тимчасовий фінансовий ризик);

- за рівнем вірогідності реалізації (фінансовий ризик з низьким рівнем імовірності реалізації; фінансовий ризик з середнім рівнем вірогідності реалізації; фінансовий ризик з високим рівнем імовірності реалізації; фінансовий ризик, рівень вірогідності реалізації яких визначити неможливо) [2, с. 416].

- за рівнем можливих фінансових втрат (допустимий фінансовий ризик; критичний фінансовий ризик; катастрофічний фінансовий ризик) [3, с. 22-28]

- за можливості передбачення (прогнозований фінансовий ризик; не прогнозований фінансовий ризик);

- за можливістю страхування (фінансові ризики, що страхуються; фінансові ризики, що не страхуються) [4, с. 217].

Оцінка рівня ризику є одним з найважливіших етапів ризик-менеджменту, так як для управління ризиком його необхідно насамперед проаналізувати й оцінити. В економічній літературі існує безліч визначення цього поняття, проте в загальному випадку під оцінкою ризику розуміється систематичний процес виявлення факторів і видів ризику та їх кількісна оцінка, тобто методологія аналізу ризиків поєднує взаємодоповнюючі кількісний і якісний підходи.

Джерелами інформації, призначеної для оцінки ризику є:

- бухгалтерська звітність підприємства.

- організаційна структура і штатний розклад підприємства.

- карти технологічних потоків (техніко-виробничі ризики);

- договори і контракти (ділові і юридичні ризики);

- собівартість виробництва продукції.

- фінансово-виробничі плани підприємства.

Оцінку фінансового ризику як правило проводять у два етапи: якісну і кількісну.

Завданням якісної оцінки фінансового ризику є виявлення джерел і причин при яких виникає ризик, а саме: визначення потенційних зон ризику; виявлення супутніх ризиків, прогнозування практичних вигод і можливих негативних наслідків прояви виявлених фінансових ризиків.

Метою якісної оцінки фінансового ризику є виявлення основних видів ризиків, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства. Перевага такого підходу полягає в тому, що вже на якісному етапі оцінки управлінець може наочно оцінити ступінь ризикованості за кількісним складом ризиків і вже на цьому етапі відмовитися від втілення в життя певного управлінського рішення.

Підсумкові результати якісної оцінки фінансового ризику, у свою чергу, служать вихідною інформацією для проведення кількісної оцінки, тобто оцінюються тільки ті фінансові ризики, які присутні при здійсненні конкретної операції.

На другому етапі оцінки фінансового ризику проводиться кількісна оцінка. Кількісна оцінка фінансового ризику – це визначення конкретного розміру грошового збитку окремих підвидів фінансового ризику та фінансового ризику в сукупності. Також на цьому етапі виявляється можливий збиток дається вартісна оцінка від прояву ризику, після чого розробляється система заходів, що дають можливість запобігти втрат.

Для проведення кількісної оцінки фінансового ризику використовують інструментарій теорії ймовірностей, математичної статистики, теорії дослідження операцій. Найбільш поширеними методами кількісної оцінки фінансового ризику промислового підприємства є статистичні, аналітичні, метод експертних оцінок, метод аналогів.

Статистичні методи оцінки дозволяють отримати найбільш повне кількісне уявлення про рівень ризику, тому досить часто використовуються в практиці фінансового менеджменту. Суть статистичних методів оцінки ризику полягає у визначенні ймовірності виникнення втрат на основі статистичних даних попереднього періоду та встановленні області ризику, коефіцієнта ризику і т.д. Перевагою статистичних методів оцінки фінансового ризику є можливість аналізувати і оцінювати різні варіанти розвитку подій і враховувати різні фактори ризиків у рамках одного підходу. Основним недоліком цих методів вважається необхідність використання в них імовірнісних характеристик. Можливе застосування таких статистичних методів: оцінка ймовірності виконання, аналіз вірогідного розподілу потоку платежів, дерева рішень, імітаційне моделювання ризиків, а також технологія «Risk Metrics» [5, с. 126]. Аналітичні методи оцінки дозволяють кількісно оцінити ймовірність виникнення фінансових ризиків на основі використання внутрішньої інформаційної бази самої фірми. У цьому випадку ймовірність виникнення окремих ризиків встановлюється залежно від значень планових показників фінансової діяльності фірми. Найбіль-

шого поширення аналітичні методи отримали при оцінці ймовірності виникнення ризику неплатоспроможності промислового підприємства і ризику втрати фінансової стійкості промислового підприємства.

Експертні методи оцінки застосовуються у випадку, відсутності управлінців промислового підприємства необхідної інформативної бази для здійснення розрахунків або порівнянь. Зазначені методи ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих фахівців у галузі фінансів, страхування з наступною математичною обробкою результатів проведеного опитування.

Експертні методи оцінки широко використовуються при визначенні рівня ймовірності виникнення інфляційного, інвестиційного, валютного та деяких інших ризиків.

Аналогові методи оцінки дозволяють визначити рівень ймовірності виникнення фінансових ризиків за окремими найбільш часто повторюваним операціями промислового підприємства. Ці методи використовуються при оцінці валютного, інвестиційного та кредитного ризиків.

Важливим етапом управління підприємницьким ризиком є контроль або моніторинг результатів впровадження стратегії управління ризиками, що в умовах мінливої ситуації на фінансовому ринку нерідко відіграє вирішальну роль, допомагаючи, за необхідністю, своєчасно коригувати програму мінімізації фінансових ризиків і уникнути виникнення в діяльності промислового підприємства додаткових ризиків.

Ми пропонуємо наступну схему комплексної оцінки ступеня фінансового ризику:

- отримання і обробка інформації (Вимоги, що характеризують якість інформації, на наш погляд, повинні бути наступними: достовірність (коректність) інформації – міра наближеності інформації до першоджерела або точність передачі інформації; об'єктивність інформації – міра відображення інформацією реальності; однозначність; порядок інформації – кількість передавальних ланок між першоджерелом і кінцевим користувачем; повнота інформації – відображення вичерпного характеру відповідності отриманих відомостей цілям збору; релевантність – ступінь наближення інформації до суті питання або ступінь відповідності інформації поставленим завданням; актуальність інформації (значимість) – важливість інформації для оцінки ризику; вартість інформації. Пропонується встановити взаємозв'язок між ризиком і якістю інформації, по якій йде оцінка фінансового ризику. Висловлюється припущення, що ймовірність ризику прийняття неякісного (збиткового) рішення залежить від якості й обсягу інформації, що використовується. Це припущення взято з неокласичної теорії ризику. Відповідно до цієї теорії при наявності декількох варіантів прийняття рішення (при рівній прибутковості) вибирається таке рішення, при якому ймовірність ризику найменша. Якщо припустити, що при наявності декількох варіантів з однаковим прибутком вибирається таке рішення, яке засноване на більш якісній інформації, то можна припустити, що існує зв'язок між ризиком та інформацією.)

- проведення ідентифікації фінансових ризиків у результаті чого визначаються види фінансових ризиків та умови за яких можуть виникнути ризики;

- проведення якісної оцінки фінансових ризиків за результатами якої проводиться ранжування ризиків, складається перелік пріоритетних ризиків, визначається перелік ризиків, що потребують додаткового аналізу, оцінки та управління;

- проведення якісної оцінки фінансових ризиків за результатами якої визначаються вірогідність досягнення мети, розраховуються страхові резерви, виділяються ризики, що потребують найбільшої уваги;

- прийняття рішення, що є заключним і самим відповідальним етапом в оцінці фінансових ризиків. Ухвалення рішення складається з трьох етапів:

Перший етап – попереднє прийняття рішення. Попереднє прийняття рішення проводиться на основі середньоарифметичного значення окремого виду ризику та якості інформації окремо по кожній операції алгоритму прийняття рішення.

Другий етап – аналіз критичних значень. На цьому етапі оцінки проводиться аналіз тих складових ризику, значення яких перевищують критичну величину. Необхідність даного дії полягає у виявленні та виділення тих складових, ймовірність ризику для яких дуже велика, що може призвести до втрати всіх вкладених коштів і банкрутства підприємства.

Третій етап – прийняття остаточного рішення. Прийняття остаточного рішення виробляється на основі результатів попереднього рішення та аналізу критичних значень.

- розробка заходів, що направлені на збільшення можливостей підприємства і зменшення втрат (розроблені заходи повинні включати розподіл відповідальності за різними видами ризиків).

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напряму.

1. У сучасних економічних умовах необхідно приділяти значну увагу питанням мінімізації фінансових ризиків промислового підприємства, що дозволить зберегти свої позиції в конкурентній боротьбі в перспективі.

2. Фінансовий ризик промислового підприємства знаходяться під впливом багатьох факторів, які у свою чергу, ведуть до появи різних видів фінансових ризиків.

3. Вибір конкретних методів оцінки міри фінансового ризику повинен залежати від конкретного виду ризику, повноти та достовірності інформаційної бази.

4. Для прийняття рішення, щодо вибору методу оцінки фінансового ризику промислового підприємства впливають наступні фактори:

- вид фінансового ризику;
- повнота і достовірність інформаційної бази сформованої для оцінки рівня ймовірності різних фінансових ризиків;
- рівень кваліфікації фінансових менеджерів, що здійснюють оцінку;
- технічне і програмне забезпечення фінансових менеджерів;
- можливість залучення до оцінки складних фінансових ризиків кваліфікованих експертів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности на этапе принятия управленческого решения [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Кинев. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2000-5/06.shtml, свободный.
2. Дубинин Е.В. Анализ рисков инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / Е.В.Дубинин. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invrisk/ inv_risk.shtml, свободный].
3. Батурина Н.А. Риски как элемент антикризисного управления: обоснование процессов исследования / Н.А. Батурина // Справочник экономиста. – 2009. – № 7. – С. 22-28.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 600 с.
5. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 471 с.

УДК 330.322(477)

Бутенко Д.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

IMPACTS ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовані сучасні підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства». На їх ґрунті надано власне визначення. Розглянуто основні фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства. За допомогою методів групування та порівняльного аналізу проведено класифікацію факторів за змістовою ознакою.

Ключові слова: інвестиції, підприємство, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». На их основе представлено собственное определение. Рассмотрены основные факторы влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия. С помощью методов группировки и сравнительного анализа приведена классификация факторов по содержательному признаку.

Ключевые слова: инвестиции, предприятие, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, управление.

ANNOTATION

In the article the modern approaches to the definition of "investment attractiveness of of the enterprise". On the basis of their own definition provided. The main factors influencing the investment attractiveness of the company. Using clustering techniques and analysis and the classification factors for semantic feature.

Keywords: investment enterprise, investment potential, investment attractiveness, management.

Постановка проблеми. Національний інвестиційний потенціал визначається наявністю внутрішніх валових інвестицій, які у свою чергу формують у залежності від рівня інвестиційної привабливості підприємства. Достатній обсяг інвестицій забезпечує високі темпи економічного росту, збільшення доходів і споживчого попиту та інше. Тому аналіз факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення інвестиційної привабливості підприємства не є новою для економічної науки. У сучасній науковій літературі наведено чимало поглядів авторів факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємств, їх класифікації та рівні розгляду. Найбільш відомі роботи І.А. Бланка, В.М. Гриньової, В.І. Захарченка, А.В. Черепа, В.З. Бугая, Є.Л. Білого, Н.Ю. Трясціної, В.Г. Федоренка та інших. Проте, деякі питання залишилися невирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є угрупування факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні одним із важливих питань є удосконалення методичних підходів щодо визначення інвестиційної привабливості підприємства й розроблення діючого механізму оцінки привабливості об'єкта інвестування. Актуальність цього питання зумовлена, насамперед, тим, що в сучасних умовах бізнес-середовища більшість підприємств потребують залучення додаткових коштів для проведення активної інноваційно-інвестиційної діяльності. Інвестор, своєю чергою, при визначенні потенційного об'єкта для вкладання ресурсів зосереджує свою увагу на інвестиційній привабливості підприємства [5].

У теорії не існує загальноприйнятого розуміння поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклав гроші абл. у його проект, тому дефініція поняття «інвестиційна привабливість» має суттєве значення при активізації інвестиційного абл. с, а більш повне його розуміння дозволить прискорити абл. с залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

В економічній літературі приділялась певна увага питанню визначення інвестиційної привабливості. На думку І.А. Бланка, інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика, до якої входить інвестиційний клімат, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури і можливості залучення інвестиційних ресурсів, які в сукупності суттєво впливають на формування прибутковості інвестицій і рівень інвестиційних ризиків [1].

К.Л. Ткаченко визначає інвестиційну привабливість як сполучення ефективності інвестицій, їх безпечності і наявності довгострокових економічних перспектив, таких як зріст споживчого ринку, стале економічне зростання [4].

Під інвестиційною привабливістю підприємства такі автори, як В.П. Савчук, С.І. Прилипко, Є.Г. Величко розуміють його інтегральну характеристику як об'єкту майбутнього інвестування з точки зору перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефектив-

ності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності, фінансової стійкості.

На базі аналізу існуючих формулювань і, безпосередньо, сутності інвестиційної привабливості пропонується наступне визначення: інвестиційна привабливість підприємства – це багатокритеріальна величина потенційного об'єкта інвестування, яка враховує його наявний стан, можливості розвитку, обсяги і перспективи отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує в собі дані про ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення.

Аналіз інвестиційної привабливості країни (регіону, галузі) є початковим етапом аналізу інвестиційної привабливості підприємства. Значна частина розглянутих методик починають аналіз інвестиційної привабливості підприємства з аналізу інвестиційної привабливості країни, регіону, галузі. Однак деякі інвестори можуть суб'єктивно вибрати регіон виходячи зі своїх можливостей (пересування і контролю підприємства віддаленого географічно).

У світовій практиці проблемами розробки рейтингів інвестиційної привабливості регіонів активно займаються спеціалізовані наукові центри, інформаційні видання: «Wall Street Journal», «Financial Times», «Investor's Daily».

В Україні поки існує один загальновідомий рейтинг інвестиційної привабливості регіонів, розроблений у 1995 році И. Бланком у співробітництві з інвестиційною компанією «Омега-Инвест», Розглянемо більш докладно умови формування рейтингу інвестиційної привабливості країни при виборі і реалізації міжнародних проектів.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості (клімату) держави як сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів (рис. 1).

Рис. 1. Фактори впливу на інвестиційну діяльність

Також важливою складовою інвестиційної привабливості підприємства є інвестиційна привабливість галузі. У виборі галузевих напрямів інвестування, зокрема Всесвітній банк керується перерахованими групами факторів як критеріями для прийняття рішень [2]:

– ринкові;
– конкуренції;
– бар'єри входження в галузь;
– бар'єри виходу підприємства з галузі;
– взаємини з постачальниками;
– технологічні фактори;
– соціальні фактори.

До першої групи відноситься розмір ринку, темп його росту і потенціал, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, диференціація продукту.

Друга група факторів оцінює стан конкуренції галузевого ринку, наявність конкурентів, інтенсивність конкуренції, ступінь спеціалізації конкурентів, товарів-замінників, завантаження потужностей.

Третя група досліджує капіталомісткість галузі, наявність каналів розподілу і доступ до них, доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку держави, соціальні проблеми галузі, що можуть уплинути на входження.

Четверта група дозволяє проаналізувати існуючі обмеження державного і соціального порядку, що перешкоджають виходу з галузі, капіталізацію активів і можливість їхнього перепрофілювання і використання по іншому призначенню.

Технологічні фактори враховують рівень технічних нововведень у галузі, складність продукції і виробництва, патентно-ліцензійну ситуацію в галузі, капіталомісткість і наукомісткість продукції.

До соціальних факторів, що формують галузеву привабливість, відноситься дисципліна працівників, демографічні процеси, ступінь охоплення робітників профспілками і вплив громадських організацій, виробничі відносини робітників з керівництвом. Проводячи аналіз інвестиційної привабливості галузей України по приведених групах факторів, можна зробити висновок, що в даний час найбільш інтенсивні інвестиційні процеси повинні спостерігатися у високорентабельних сферах, не потребуючих значних вкладень капіталу, при забезпеченні його швидкої віддачі. Це відноситься, насамперед, до сфери внутрішньої торгівлі, переробки сільськогосподарської продукції, легкої промисловості.

Проаналізовані фактори впливу на інвестиційну діяльність. Необхідно виділити наступні фактори, що призводять до стримування інвестиційної діяльності в країнах, приведено в таблиці 1.

Взаємини з постачальниками характеризується наявністю місцевих постачальників, матеріалів-замінників, інтенсивністю конкуренції серед постачальників, можливістю формування стратегічних союзів й інших взаємин з постачальниками сировини і матеріалів, рівнем вертикальної інтеграції з постачальниками.

Таблиця 1

Фактори впливу на інвестиційну діяльність

Група факторів	Характеристика фактору
Фінансово-промислові з галузевим підрозділом усередині території	Обсяг реалізованої продукції на людину; нетто заборгованість; оборотність засобів; темпи зростання прибутку; темпи чи спаду росту по обсягах промислової продукції; прибуток/основні фонди; чисельність зайнятих.
Фактори, що визначають рівень ділової інфраструктури	Рівень застосування лізингу в промисловості території; обсяг довгострокових інвестицій комерційних банків; обсяг фінансових ресурсів, вкладених в інновації; страхування інвестиційного процесу за підтримкою держави; наявність інфраструктури для розвитку усередині і міжрегіональних зв'язків.
Економічні	Капіталомісткість; економічна активність (попит на продукцію), нестабільність економічного росту обсягів виробництва, тимчасова динаміка розвитку виробництва, пропозиція заощаджень – залежність обсягів виробництва від пропозиції заощаджень і інвестиційного попиту; параметри технічного; залежність експорту й імпорту від обсягів виробництва; інфляція – зіставлення росту цін зі спадом дозволяє класифікувати галузеві комплекси по ступені стійкості до кризових ситуацій; інвестиційний ризик як сукупність умов, що визначають імовірність утрати чи інвестицій доходів від них містить у собі як інституціональні, політичні, екологічні умови діяльності інвесторів, так і фактори економічної кон'юнктури, включаючи кон'юнктуру фондового ринку.
Соціальні	Відповідність регіонального рівня і способу життя населення державному чи іншому стандартам; рівень стабільності суспільно-політичної і національно-етнічної ситуації в регіоні; частка бідних і багатих, з визначенням граничних рівнів; забезпеченість соціальними об'єктами (бібліотеки, клубні установи, готелі і т.д.); частка визначених шарів населення до загальної маси населення (у даному випадку це буде спроба оцінити інтелектуальний рівень території); середньомісячна заробітна плата одного працюючого; втрати на оплату послуг і покупку товарів; рівень безробіття; приріст заощаджень у внесках і цінних паперах (з урахуванням акцій); грошові доходи в розрахунку на душу населення; вартість набору з основних продуктів харчування; число зареєстрованих злочинів.
Екологічні	Радіаційне забруднення; рівень забруднення атмосфери; витрати на рекультивацію землі; рівень забруднення вод – основний параметр зміст у воді розчинного кисню; вторинне використання відходів; оборотне і повторне використання води у виробничому водоспоживанні; рівень використання природоохоронного устаткування (процентне співвідношення устаткування, що має пристосування екологічного характеру); використання екологічно безпечних матеріалів і технологій (у першу чергу безвідхідних); ступінь відповідності промислових об'єктів екологічним вимогам, закладеним у законодавстві України.

Окремо можна виділити інвестиційну привабливість регіону, яка оцінюється такими факторами, як [5]:

– рівень економічного розвитку регіону;

– рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону;

– демографічна характеристика;

– рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону;

– рівень криміногенних, екологічних і інших ризиків.

Рівень економічного розвитку регіону характеризується такими показниками, як питома вага регіону у валовому внутрішньому продукті і національному доході, обсяг виробництва на душу населення, рівень самозабезпечення регіону основними продуктами харчування, середній рівень заробітної плати працівників, обсяг і динаміка капітальних вкладень у регіоні на душу населення, число підприємств, питома вага збиткових підприємств [6].

Розвиток інвестиційної інфраструктури оцінюється числом підрядних будівельних компаній, обсягом місцевого виробництва основних будівельних матеріалів, виробництвом енергетичних ресурсів на душу населення, щільністю залізничних колій повідомлення, щільністю автомобільних доріг.

Демографічну характеристику визначають питома вага населення регіону в загальній чисельності населення України, співвідношення міського і сільського населення, питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві, рівень кваліфікації працівників.

Розвиток ринкових відносин характеризується питомою вагою приватизованих, а позові недержавної форми власності підприємств у загальній їхній кількості, чисельністю підприємств з іноземними інвестиціями, банківських установ, страхових компаній, товарних бірж.

Висновки. Ретельний аналіз факторів інвестиційної привабливості підприємства на всіх рівнях її формування дозволив зробити висновок, що інвестиційна привабливість є комплексною і всеохоплюючою характеристикою, яка суттєво впливає на підприємства в отриманні інвестиційного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
2. Головатюк В. Галузеві аспекти привабливості інвестиційного середовища / В. Головатюк // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 4. – С. 36-42.
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.98 № 22. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98.

4. Ткаченко Е.Л. Определение привлекательности территорий как исходный этап регулирования инвестиционных процессов / Е.Л. Ткаченко // Регион, город, предприятие в условиях переходной экономики. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины. – 2000. – С. 258-262.
5. Черниш С.С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства / С.С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2013. – 5. – С. 87-92.
6. Якименко Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Е.А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета – 2009. – № 11(61). – С. 117-121.

УДК 330.341.1

Буханець В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНА ЛОГІКА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL LOGIC OF RESEARCH OF ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Дана наукова стаття присвячена результатам дослідження взаємозв'язку категорій потенціалу та розвитоку підприємства. На основі використання методології концептуального аналізу визначено авторську логіку розуміння потенціалу підприємства в контексті трансформації сутності ресурсів на основі їх співвідношення зі здатностями та можливостями. Визначено контекст подальшого концептуального дослідження потенціалу розвитку підприємства.

Ключові слова: потенціал, розвиток, потенціал розвитку підприємства, здатності, можливості.

АННОТАЦИЯ

Данная научная статья посвящена результатам исследования взаимосвязи категорий потенциала и развития предприятия. На основе использования методологии концептуального анализа определено авторскую логику понимания потенциала предприятия в контексте трансформации сущности ресурсов на основе их соотношение со способностями и возможностями. Определен контекст дальнейшего концептуального исследования проблематики формирования и использования потенциала развития предприятия.

Ключевые слова: потенциал, развитие, потенциал развития предприятия, способности, возможности.

ANNOTATION

This article focuses on the results of scientific research vzayemovz'yazku categories and potential development of the company. On the basis of the methodology of conceptual analysis the author's understanding of the logic capacity of enterprises in the context of the transformation of nature resources based on their relationship with abilities and capabilities. Defined context further conceptual research potential of the company.

Keywords: potential, development, enterprise development potential, ability, opportunity.

Постановка проблеми. Тенденції постіндустріальної (знаннєвої, мережевої, клієнтоорієнтованої і, зрештою, просто «нової») економіки зумовлюють об'єктивні зміни в процесах розвитку сучасних підприємств. Еволюція відбувається в напрямі послаблення прямого протистояння учасників ринкових відносин. Якщо раніше конкуренцію сприймали як стан «війни» між конкурентами, то зараз спостерігається поступове зміщення акцентів з прямої конкурентної боротьби на виявлення можливостей розвитку підприємств за рахунок налагодження співпраці між потенційними конкурентами в різних формах. Тобто, змінюються пріоритетні форми та архітектура потенціалу як основи розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження потенціалу розвитку підприємств представлена в наукових працях Б. Бачевського, Т. Гузенко, І. Заблодської, В. Іванова, О. Кохась, Н. Краснокутської, Р. Лепа, О. Олексюка, І. Отенко, Н. Педченко, О. Решетняк, І. Рєпіної, О. Федоніна, С. Хмелевського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Контекст дослідження як правило передбачає певний підхід (ресурсний, заснований на здатностях, цільовий, процесний, системний, інш.) або розгляд проблеми в аспекті видових потенціалів (виробничого, фінансового, інноваційного, трудового і т.д.). З урахуванням змін змістовного наповнення базових категорій, що формують сутність потенціалу підприємства (ресурси, здатності) та враховуючи системні ознаки розвитку як філософської та економічної категорії в статті представлена авторська концептуальна логіка дослідження потенціалу розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій економічній літературі змістовне наповнення категорії «потенціал розвитку підприємства» є неоднозначним та досить часто в контексті визначення підмінюється (або ототожнюється) сутністю «потенціалу підприємства». Для розкриття економічної природи потенціалу розвитку підприємства використаємо методологію концептуального аналізу, яка останнім часом популяризується в економічних дослідженнях. З. Кучкаров зазначає «...методи концептуального аналізу успадковують, узагальнюють, інтегрують та розвивають досягнення ряду усталених дисциплін, і, як наслідок, складають самостійний предмет дослідження, розробки і практичного застосування» [1]. Основним призначенням концептуального аналізу є побудова такої логіки яка кодує семантичні зв'язки між концепціями. Відправною точкою даної статті є узагальнення наукових підходів та визначення базового наповнення сутності категорій «потенціал підприємства» та «розвиток підприємства» та розробка на їх основі іманентних характеристик потенціалу розвитку підприємства.

Незважаючи на велику кількість теоретичних досліджень сутності потенціалу підприємства, дана категорія з точки зору змістовного наповнення є невизначеною та такою, що постійно перебуває в центрі наукових дискусій. Узагальнення наукової сутності «потенціалу підприємства», було проведено на основі морфологічної декомпозиції з метою визначення підходів до інтерпретації на основі ключових слів: ресурси (О. Анчишкін, О. Добкіна, В. Пастухова, І. Рєпіна,); можливості, здатності (Б. Бачевська, О. Коренков, Н. Краснокутська, І. Отенко, І. Школа); відносини (І. Джаін, Л. Самоукін); сукупність (І. Отенко, О. Олексюк, Н. Педченко). Спільною характеристикою усіх підходів є те, що основою потенціалу підприємства є його ресурси, однак їх змістовне навантаження частіше зводиться як до факторів виробництва, незалежно від контексту дослідження наукової проблематики потенціалу. Така інтерпретація сутності ресурсів підприємства не розкриває їх змістовного навантаження, яке є притаманним їм в умовах динамічного розвитку інноваційно-інформаційної економіки. Основні висновки сучасної теорії стратегічного менеджменту дозволяють впевнено говорити про те, що сьогодні ресурси підприємства, за своєю сутністю є відмінними від трактування ресурсів, яке панувало в економічній теорії XX ст. Така відмінність пояснюється особливою роллю людини в системі інноваційно-інформаційної економіки, що є результатом гуманізації та інтелектуалізації, які супроводжуються все зростаючою невіддільністю матеріальної складової ресурсу від знань людини, що використовує його для виробництва продукції або надання послуг [2, с. 5]. Інтелектуалізація сутності ресурсів в економічній теорії є тим визначальним вектором, який зумовлює зміни в методології дослідження ресурсів підприємства. Так, класичний ресурс «земля» перетворюється на «можливості щодо використання землі», «капітал» – на «можливості щодо використання капіталу» тощо. Розуміння ресурсів як можливостей піднімає її на рівень стратегії підприємства. Саме з позиції розуміння ресурсів підприємства як можливостей його розвитку зумовлюють подальші дослідження в контексті стратегічного менеджменту підприємства.

Дослідження ресурсу з одного боку, як результату діяльності підприємства, з іншого – як потенціалу забезпечення поставлених цілей, спричиняє зміщення акценту з «результатів» на «потенціал» і змінює сутність ідеології менеджменту: з орієнтації на коротко-середньострокову перспективу – на стратегічно орієнтоване управління. Така переорієнтація менеджменту на рівні підприємства корелюється з глобальними змінами у світовій економіці XXI ст.: вичерпанням ресурсів, що є «втіленням результатів діяльності» і пошуком «ресурсів» для забезпечення досягнення цілей у майбутньому [3; 4].

«Потенціалізація» ресурсу пов'язана в першу чергу з розширенням діапазону напрямів продуктивного їх використання. Так, Дж. Барні визначає ресурси як активи, здатності, організаційні процеси, фірмові атрибути, інформацію, знання і т.п., які контролюються підприємством і дозволяють йому розробляти і застосовувати стратегії, що забезпечують підвищення їх продуктивності [5]. Крім того, у рамках ресурсної концепції формується уявлення про те, що призначення здатностей полягає в підвищенні продуктивності інших ресурсів на основі їх складних комбінацій для перетворення факторів виробництва в економічні результати. У теорії стратегічного менеджменту існують альтернативні точки зору щодо трактування понять «ресурсів» і «здатностей». Перша з них вкладає в поняття «ресурсу» найбільш широкий зміст та об'єднують у ньому «ресурси», «здатності», «можливості». У даному підході здатності є особливими, вбудованими, непереміщуваними і специфічними ресурсами, які дозволяють підприємству використовувати ті ж фактори виробництва, що і його конкуренти, але перетворювати їх у продукти та/або послуги, що відрізняються більш низькими витратами, кращою якістю і т. д [6, с. 55]. Друга точка зору чітко розділяє поняття «ресурсів» та «здатностей», віддаючи пріоритет у створенні стійких конкурентних переваг організаційним здатностям підприємства. Ми не будемо деталізувати авторську позицію стосовно проблематики визначення співвідношення понять «ресурси – здатності», а представимо авторську логіку концептуального розкриття змістовного наповнення категорії «потенціал підприємства», яку візуалізовано на рисунку 1.

Рис. 1. Концептуальна логіка змістовного наповнення категорії «потенціал підприємства»

Розробка автора

Щодо розкриття категорії «розвиток підприємства», то в сучасній науковій літературі не припиняються дискусії стосовно сутності терміну «розвиток». У даний час поняття «розвиток» у різних аспектах вивчається багатьма науками, асоціюючись із циклічністю або спрямованістю (лінійною або нелінійною) процесуальних змін; їх одно- або багатовекторністю; однозначною детермінованістю розвитку або можливістю альтернатив; з еволюційним або стрибкоподібним характером політико-економічних та соціокультурних змін; з мірою їх штучності і природності. Найбільш за-

гальне сучасне філософське поняття розвитку пов'язане з якісними змінами об'єктів, появою нових суспільних форм, нововведень, а також з трансформацією внутрішніх і зовнішніх зв'язків цих об'єктів. У загальному випадку розвиток включає в себе зростання, розширення, вдосконалення, якісні зміни і може розглядатися як сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних категорій у матеріальній чи ідеальній системі. Можна сказати, що розвиток має суб'єктивно-об'єктивну природу, яка виявляється в тому, що в процесі розвитку змінюються окремі характеристики (якісні, кількісні, структурні) досліджуваних об'єктів, при збереженні цілісності їхнього існування в зовнішньому середовищі; відбуваються зміни які залежать, так і не залежать від суб'єкта впливу та учасників процесу, і мають суб'єктивну оцінку значущості.

Серед ключових рис розвитку найчастіше вирізняють спрямованість, закономірність, незворотність, єдність якісних і кількісних змін, взаємозв'язок прогресу і регресу, суперечливість, циклічність та розгортання в часі. Саме таке філософське підґрунтя послугувало змістовним наповненням більшості трактувань розвитку в працях зарубіжних і вітчизняних науковців. Філософська наука визначає, що, на відміну від простих явищ руху, зумовлених винятково дією зовнішніх сил, розвиток являє собою природний процес самоорганізації, коли внутрішній стан системи стає джерелом якісних покращень, іманентною складовою її існування [7, с. 55].

У теорії розвитку можна виділити ряд сумнівних положень і догм, основними з яких є такі. Припущення про прискорення темпів розвитку, про зв'язок розвитку зі збільшенням компонентів системи, ускладненням й удосконалюванням їхніх взаємозв'язків, про спрямованість розвитку від нижчого до вищого. Значна кількість науковців підтримують точку зору про односпрямованість процесу розвитку, що, зокрема, знаходить вираження в міркуваннях про «спіраль розвитку», незалежно від того, розглядають її як збіжну або розбіжну. Але, як відомо, більшість процесів реального світу є нелінійними, тоді як всі вищенаведені положення беруть початок в обмеженні процесу розвитку одним лише прогресом. У дійсності розвиток реальних систем немонотонний та включає не тільки прогресивні напрями, але і деградаційні (руйнівні, які згодом можуть змінитися прогресом, а можуть і спричинити крах системи) [8].

Систематизація досліджень сутності категорії «розвиток підприємства» дозволяє говорити про її поліваріантність та дискусійність. Науковці визначають такі понятійні межі досліджуваної категорії:

– як процес змін та переходу з одного якісного стану в інший (В. Власенко, А. Гапоненко, О. Гребешкова, Н. Касьянова, І. Панова, А. Пилипенко, Л. Шимановський-Діанич);

– як фаза зростання його життєвого циклу (І. Адізес, Л. Петренко);

– як подолання суперечностей (Л. Лігоненко);

– як узгодження інтересів економічних суб'єктів (Я. Берсуцький, Н. Лепа, Т. Клебанова) [9].

З огляду на зазначене надалі під розвитком підприємства ми будемо розуміти перехід системи господарювання в новий стан унаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Першопричини змін на підприємстві пояснюються на основі наступних теорій. Екстерналіська теорія, базується на тому, що першопричини змін будь-якої соціокультурної системи, у тому числі підприємства, перебувають за межами самої системи. Прихильники даної теорії визнають, що організація сама по собі не має здатності до спонтанної зміни і без впливу зовнішніх сил залишається статичною [7, с. 64].

На відміну від екстерналістської основою теорії іманентних змін є те, що певна система перетворюється внаслідок її невід'ємної властивості змінюваності виходячи з власних можливостей і ресурсів. При цьому зовнішні чинники (системи, що іманентно трансформуються) розглядаються як додаткові, а процеси вдосконалення організації базуються на пошуку можливостей для розвитку її потенціалу.

Інтагральна теорія пояснює природу змін в організації як результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх сил. Однак, якщо ці сили розглядаються як однопорядкові, то можна говорити про її еклектичний характер і приреченість на суперечливість й алогічність пояснення спостережуваних фактів. Лише в умовах розумного синтезу зовнішніх та внутрішніх чинників змін, що ситуаційно фіксують причинно-наслідкові зв'язки дозволяють говорити про те, що інтегральна теорія стає дієвою з точки зору пояснення досліджуваної проблематики.

Говорячи надалі про потенціал розвитку підприємства ми не будемо його ототожнювати з конкретним терміном, а лише зазначимо наступне. Розвиток підприємства як економічної системи здійснюється на основі його потенціалу, який можна представити в такому вигляді:

$$\sum_{i=1}^{n} P_i > \sum_{i=1}^{n} \left(R_{1i} + R_{2i}\right), \qquad (1)$$

де P_i – потенціал підприємства, що визначається його ресурсами та здатностями в i-й функціональній сфері ;

R_{1i} – потенціал зовнішнього дестабілізуючого впливу;

R_{2i} – потенціал внутрішнього дестабілізуючого впливу.

Така нерівновага пов'язана з внутрішньою здатністю та зовнішньою адаптаційною спроможністю підприємства змінюватися через ресурси та їхні властивості, комбінувати синергетичні конфігурації, долати суперечності у вигляді структурної вираженості [10, с. 27] та забезпечувати перехід на якісно новий рівень.

На кожній стадії свого розвитку підприємство нарощує потенціал, з урахуванням його накопичення на попередніх стадіях. Цей процес можна представити в такому вигляді:

$$Pj = \sum_{j=1}^{m} \left(Pij \times k_{j-1} \right) \to \max, \qquad (2)$$

де P_j – потенціал підприємства на *j*-му етапі його розвитку;

P_{ij} – сума *i*-х ресурсів підприємства на *j*-му етапі розвитку;

k_{j-1} – коефіцієнт впливу попереднього етапу розвитку на наступний.

Потенціал розвитку підприємства реалізується через сукупність принципів: принцип динамічної рівноваги виступає як передумова функціонування підприємства, реалізується шляхом створення необхідного балансу рівнодіючих сил, механізму постійного оновлення, адаптації до умов відповідності між елементами потенціалу; принцип переважного розвитку передбачає, що підприємства прагнуть забезпечити його на основі раціоналізації використання його потенціалу; принцип змінюваності полягає в тому, що розвиток підприємства здійснюється не безпосередньо та прямо, а за допомогою зміни його потенціалу.

Висновки. Узагальнюючи результати концептуального аналізу термінів «потенціал підприємства» «розвиток підприємства» можна говорити про те, що розвиток сучасних концепцій стратегічного менеджменту зумовлює необхідність нової методології дослідження потенціалу розвитку підприємства. Це зумовлено, перше за все, зміною змістовного наповнення базових категорій, що формують контекст дослідження досліджуваної наукової проблематики. Так зміни в трактуванні сутності «ресурсів підприємства», співвідношення понять «можливості – здатності – ресурси» вносять зміни в змістовну архітектуру потенціалу підприємства та його роль процесах розвитку на підприємстві.

Зовнішні передумови функціонування підприємств зумовлюють зміни в способах, методах, моделях їх розвитку. Дані процеси з одного боку визначають потреби в трансформації потенціалу, з іншого – існуючий рівень потенціалу впливає на здатність підприємств до розвитку. Така взаємообумовленість спрямовує подальше дослідження потенціалу розвитку на міждисциплінарній основі та використанні інноваційних практик, технологій і процедур у рамках наукових досліджень потенціалу розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучкаров З. Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем. Том 1 / З. Кучкаров. – М.: Концент, 2008. – 264 с.
2. Смирнов Є.В. Управління ресурсами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Є.В. Смирнов. – К.: 2014. – 20 с.
3. Петренко Л.А. Циклічність ресурсного забезпечення діяльності підприємств / Л.А. Петренко, Н.В. Шевчук // Новітні тенденції розвитку управління підприємствами: монографія – К.: КНЕУ, 2011. – С. 163-172. – 257 с.
4. Смирнов Є.В. Гуманізація сутності ресурсів підприємства в економічній теорії / Смирнов Є.В.// Економічний часопис – XXI. Науковий журнал. – № 11-12(2). – 2012. – С. 32-36.
5. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage / J.B. Barney // Journal of management – 1991. – Vol. 17. – N I. – P. 99-120.
6. Катькало, В.С. Эволюция теории стратегического управления: моногр. / В.С. Катькало. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
7. Управління розвитком компанії: навч. посібн. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ.
8. Гребешкова О.М. Моделі і управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О.М. Гребешкова // Економіка і підприємництво: збірник наукових праць. – 2007. – Вип. 19. – С. 74-80.
9. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели: монография // Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа, Т.С. Клебанова. – Донецк: Юго-Восток, 2000. – 276 с.
10. Педченко Н.С. Обгрунтування термінологічної конструкції системної категорії «потенціал розвитку підприємства» / Н.С. Педченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(138). – С. 24-29.

УДК 658.62:339.37

Вавдійчик І.М.
асистент
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ НА ЗАСАДАХ АУТСОРСИНГУ

FEATURES OF FORMING OF COMMODITY RESOURCES OF TRADE ENTERPRISES ARE ON PRINCIPLES OF OUTSOURCING

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено систематизацію підходів до визначення терміну «аутсорсинг» та виокремлено його сутнісні характеристики. Розкрито специфічні особливості та запропоновано можливі моделі практичного застосування аутсорсингу. Автором запропоновано основні принципи формування механізму впровадження аутсорсингу на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: аутсорсинг, бізнес-процес, компетенції, товарні ресурси, закупівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена систематизация подходов к определению термина «аутсорсинг» и выделено его сущностные характеристики. Раскрыты специфические особенности и предложены возможные модели практического применения аутсорсинга. Автором предложены основные принципы формирования механизма внедрения аутсорсинга на предприятиях торговли.

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процесс, компетенции, товарные ресурсы, закупки.

ANNOTATION

In the article systematization the approaches of determination of term of «outsourcing» and his essence descriptions are distinguished. Specific features are exposed and the possible models of practical application of outsourcing are offered. An author is offer basic principles of forming the mechanism of realization of outsourcing in the trade enterprises.

Keywords: outsourcing, business process, competences, commodity resources, purchases.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання підприємств роздрібної торгівлі характеризуються розширенням пропозиції на ринку товарних ресурсів та підвищенням вимог з боку потенційних покупців товарів, впровадженням нових організаційно-економічних форм забезпечення підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами, варіативною можливістю вибору постачальників товарних ресурсів. У таких умовах розробка інструментарію підвищення ефективності управління товарними ресурсами є необхідною умовою для забезпечення сталого розвитку та життєздатності підприємств торгівлі. Одним із напрямів є формування товарних ресурсів на засадах аутсорисингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішній час теоретичні питання аутсорсингу достатньо повно висвітлені в чисельних виданнях закордонних та вітчизняних дослідників. Серед найбільш видатних науковців, які внесли значний внесок у формування теоретико-методичних засад використання даної інноваційної технології, бізнес-моделі та управлінського інструменту формування конкурентних переваг слід відмітити закордонних дослідників Р. Аалдерс, Ж.-Л. Бравар, М. Доннеллан, К. Ендрейд, Г. Кассіді, С. Клементс, Дж. Кросс, Р. Морган, Б. Пьячо, Т. Фрідман, Дж. Хейвуд, Р. Чапмэн та інших, російських вчених-економістів: Б. Анікіна, А. Івлєва, С. Календжяна, А. Лазарева, Д. Михайлова, Т. Родкіну, І. Руду, Ф. Філіна тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, проблематика аутсорсингу формування товарних ресурсів з врахуванням специфіки діяльності підприємств торгівлі практично не виступала об'єктом самостійного дослідження.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень аутсорсингу формування товарних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, авторами концепції аутсорсингу стала компанія «Електронні системи даних» (EDS), яка в 1963 році вперше використала її для аутсорсингу інформаційних технологій або IT-аутсорсингу. Піонером поширення IT-аутсорсингу стала компанія «Kodak», яка передала на обслуговування свої інформаційні системи на термін 10 років компаніям «IBM», «Digital Equipment Corp.» та «BusinesslandInc.» Як технологія менеджменту, аутсорсинг виник у період «великого протиборства» Генріха Форда та Альфреда Стойна молодшого та їх компаній: Ford та General Motors. Саме досвід А.Стойна, який ґрунтувався на широкому використанні аутсорсингу в організації системи управління, довів можливість отримання довгострокових конкурентних переваг завдяки її використанню. З початку XXI сторіччя ідеологію аутсорсингу взяли на озброєння провідні підприємства світу, зокрема: «Microsoft», «Cisco», «Apple», «Nortel Networks Inc.», «General Motors» та інші [1].

Після більш як 20-річного використання в американській бізнес-практиці, у 80-90 роках минулого сторіччя, термін «аутсорсинг» з'явився в економічній лексиці та став об'єктом наукових досліджень. Саме тоді з'явилися перші наукові публікації присвячені різним аспектам використання аутсорсингу в діяльності під-

приємства, які популяризували впровадження даної управлінської технології, демонстрували її корисність.

Аутсорсерами в Україні виступають як міжнародні компанії, які тривалий час спеціалізуються на наданні даного виду послуг, так і виробники програмного забезпечення, спеціалізовані організації (проекти), які спеціально створені для надання таких послуг, а також підприємства, які поєднують цю діяльністю з іншими видами аутсорсингу, виробництвом чи оптовою торгівлею. Найбільшого поширення отримав аутсорсинг формування товарних ресурсів за межами України (аутсорсинг імпорту), що обумовлюється найбільшою складністю та трудозатратністю формування товарних ресурсів саме з цього джерела, а отже найбільшою привабливістю таких послуг для їх потенційних замовників. Проблематика аутсорсингу закупівель активно обговорювалася на І Міжнародній конференції по закупівлям, яка пройшла в грудні 2014 року в м. Києв. Зокрема, про використання аутсорсингу в закупівлях, плюси і мінуси цієї практики учасники могли дізнатися з кейса спікера Зелімхана Сулейманова (CEO PrECA, Росія). Отримана інформація жваво обговорена під час панельної дискусії. Як зазначив Зелімхан, хорошим знаком для українського бізнесу є те, що аутсорсинг у сфері закупівель в Україні починає активно розвиватися – і вже сьогодні на ринку є кілька професійних операторів у даній сфері [2].

З точки зору етимології, поняття «аутсорсинг» є скороченням від словосполучення англ. слів out-resourced-using, що означає «використання зовнішніх засобів (ресурсів)». Основними ознаками аутсорсингу є довготривалі ділові зв'язки на основі контрактних договорів між підприємством і аутсорсером; для аутсорсера передана функція є основним видом діяльності, для здійснення якої від має необхідні ресурси та компетенції.

Систематизація наявних тлумачень сутності терміну «аутсорсинг» здійснена К.О. Горовою [3, с. 65] дозволила виокремити такі підходи до тлумачення сутності аутсорсингу як: функціональний, коопераційний, ресурсний, організаційний, стратегічний, цільовий, мобільний, глобалізаційний, віртуалізаційний. На основі критичного аналізу літератури з проблематики аутсорсингу, пропонується доповнити цей перелік двома новими підходами до розкриття змісту даного терміну:

– підприємницьким – спосіб розвитку власного бізнесу, який дозволяє формувати необхідні інвестиційні ресурси завдяки формуванню

Таблиця 1

Систематизація наявних підходів до визначення сутності аутсорсингу

Назва підходу	Сутність підходу до розкриття сутності аутсорсингу
Функціональний	процес передачі окремих функцій або процесів підприємства зовнішнім виконавцям на довгостроковій та платній основі
Коопераційний	форма господарських взаємин, заснована на партнерських відносинах, коли виконавець виконує та розвиває в інтересах замовника певні аспекти його діяльності, при цьому обидва учасники в рівній мірі зацікавлені в успіху спільної справи
Ресурсний	використання трудових, матеріальних, інтелектуальних, технічних ресурсів сторонньої організації
Організаційний	форма організації бізнесу, впровадження якої супроводжується реорганізацією підприємства, що може характеризуватися оптимізацією організаційної структури або виділення підрозділу підприємства в окремий господарський суб'єкт або виведення його та всіх пов'язаних з ним активів до організації постачальника послуг
Стратегічний	стратегія управління підприємством, що дозволяє зосередитися на ключових компетенція діяльності
Цільовий	метод оптимізації та підвищення ефективності діяльності підприємства, підвищення конкурентоспроможності, економічної безпеки та стійкості, антикризового управління, збільшення вартості підприємства і т.п. за рахунок концентрації зусиль
Глобалізаційний	інструмент глобалізації світової економіки, спосіб включення господарських зв'язків у систему глобальної кооперації, що передбачає поглиблення спеціалізації окремих країн та регіонів на виконанні певних бізнес-процесів для міжнародних замовників
Мобільний	спосіб забезпечення гнучкості та мобільності діяльності підприємства та його зовнішній взаємозв'язків завдяки мінімізації власних виробничих потужностей та капіталу за рахунок відмови від виконання більшості бізнес-процесів власними силами
Віртуалізаційний	інструмент віртуалізації економічних відносин, що дозволяє створити розгалужену мережеву організацію навколо головного підприємства, що володіє торговельною маркою або брендом на надає інші бізнес-процеси, включаючи виробництво, стороннім виконавцям
Підприємницький*	спосіб розвитку власного бізнесу, який дозволяє формувати необхідні інвестиційні ресурси завдяки формуванню майнових, фінансових та кадрових ресурсів виключно під ключові компетенції діяльності
Інноваційний*	інструмент інноваційного розвитку підприємства, використання переваг інноваційних рішень та технологій без фінансування їх придбання чи створення

Систематизовано на основі [3] та розвинуто автором (відмічено)*

майнових, фінансових та кадрових ресурсів виключно під ключові компетенції діяльності;

- інноваційним – інструмент інноваційного розвитку підприємства, використання переваг інноваційних рішень та технологій без фінансування їх придбання чи створення).

Критичне осмислення існуючих визначень конкретних видів дозволяє констатувати, що при розкритті змісту поняття «аутсорсинг формування товарних ресурсів» необхідно виділяти (використовувати) наступні **сутнісні характеристики**:

констатація приналежності до класичних типів аутсорсингу, які виокремлюються залежно від предмету аутсорсингової діяльності – виробництво, бізнес-процес чи технологія;

акцентування уваги на зовнішньому виконанні даного виду діяльності (бізнес-процесу) замість внутрішнього, яке передбачає використання підприємством торгівлі власних трудових, матеріальних, інформаційних, програмно-технологічних та інших видів необхідних ресурсів, відповідне організаційне оформлення (виокремлення структурного підрозділу чи фахівця) та платність даної діяльності для підприємства-замовника;

ідентифікація функції (процесу), яка передається на зовнішнє виконання. Обов'язково слід констатувати передачу аутсорсеру не тільки безпосереднього виконання, а й відповідальності за належну якість та результати виконання визначеної функції (процесу). Стосовно приналежності даної функції до головних чи допоміжних мають місце різні думки та оцінки, однак поступово дослідники погоджуються з думкою, що і головні бізнес-процеси можуть передаватися на аутсорсинг при належному обґрунтуванні доцільності. Бізнес-процес «формування товарних ресурсів» для підприємств торгівлі відноситься до основних, що генерує підвищену важливість належного економічного обґрунтування доцільності використання даного виду аутсорсингу;

визначення, що суб'єктом зовнішнього виконання виступає спеціалізований виконавець – суб'єкт господарювання, який має необхідні передумови (ресурси: професійні кадри, інноваційні технології, програмне забезпечення, спеціалізовані основні засоби та компетенції – досвід, знання, навички) для більш якісного її виконання та досягнення цілей аутсорсингу;

акцентування уваги, що для аутсорсера виконання даної функції є основним видом діяльності, на якому він спеціалізується, що і створює ресурсні та компетентністні передумови для більш якісного та менш вартісного її здійснення порівняно з виконанням даної діяльності (бізнес-процесу) безпосередньо підприємством торгівлі;

визначення виду співробітництва між підприємством та аутсорсером: договірна (контрактна) основа, кооперація, спільне підприємництво тощо, який обумовлює ступінь взаємодії та характеризує досягнутий етап розвитку аутсорсингу чи його модель, яка реалізується конкретним підприємством;

визначення періоду співпраці – середньо або довготривалий (більше 1 року), що принципово відрізняє аутсорсинг від виконання певних дій (завдань) разово, епізодично, на проектній основі (з визначеним початком та закінченням), різними виконавцями тощо, що є характерним для надання сервісних послуг та підтримки певного виду діяльності;

визначення повноти виконання визначеної функції (бізнес-процесу) стороннім аутсорсером-повністю або частково, що обумовлює можливість виокремлення та практичного використання різних моделей аутсорсингу за цією характеристикою;

визначення того, що передача функції на аутсорсинг є частиною стратегії чи тактики діяльності підприємства торгівлі, результатом обґрунтування та прийняття управлінського рішення, яке прийнято ним самостійно, під власну відповідальність, з врахуванням (розуміння та усвідомлення) переваг та ризиків, які воно обумовлює;

визначення цілей, досягнення яких забезпечується завдяки впровадженням аутсорсингу або ефекту, який планується досягти.

Ідентифікація цілей аутсорсингу закупівель здійснена в роботі І.В. Неурова [4, с. 159]. Він подає наступний перелік цілей: зниження цін; зниження витрат (total cost of ownership – TCO); можливість концентрації на стратегічних завданнях; доступ до сучасних технологій, отримання доступу до найкращого досвіду в сфері закупівель, скорочення закупівельного циклу, можливість контролю витрат, стандартизація процедур, доступ до глобального ринку. Наводяться також реальні результати впровадження аутсорсингу закупівель: зменшення цін закупівлі (83% респондентів), зниження витрат обслуговування трансакції (70% респондентів), скорочення закупівельного циклу (60% респондентів).

Представляється доцільним розширити викладений перелік, спираючись на думку практикуючого фахівця – аутсорсера [5]: підвищення ефективності закупівель без додаткових витрат на організацію даного бізнес-процесу; звільнення співробітників від «рутинних операцій» при розміщення постійних замовлень на закупівлю; скорочення чисельності співробітників у закупівельних (комерційних) підрозділах.

У загальному випадку стратегічною метою аутсорсингу формування товарних ресурсів, на наш погляд, слід вважати забезпечення сталих конкурентних переваг підприємства та зростання ефективності господарювання. Досягнення цієї стратегічної мети забезпечується позитивними зрушеннями в 6-ти принципових царинах, які обумовлюють тактичні та оперативні цілі впровадження аутсорсингу: підвищення задоволеності покупців; скорочення загальних

та специфічних витрат на здійснення процесу закупівель, зростання ефективності використання наявного персоналу, майна та капіталу, оптимізація організаційної структури підприємства, зниження ризиків, які притаманні даному бізнес-процесу.

Враховуючи вищенаведене, аутсорсинг формування товарних ресурсів пропонується визначити як один з видів процесного аутсорсингу, який передбачає повну або часткову передачу діяльності (бізнес-процесу) по формуванню товарних ресурсів та відповідальності за результати її виконання на професійне виконання спеціалізованим суб'єктами господарювання (далі – аутсорсерам) за плату на середньо- та довгостроковій основі (не менше 1 року) замість її проведення власними силами (з використанням власних трудових, матеріальних, інформаційних, програмно-технологічних та інших видів необхідних ресурсів) для отримання довгострокових конкурентних переваг та зростання ефективності господарювання.

Суб'єктами аутсорсингу формування товарних ресурсів є замовник та виконавець аутсорсингових послуг. Замовником аутсорсингу виступають підприємства торгівлі, які свідомо та обґрунтовано приймають рішення щодо передачі функції (бізнес-процесу) формування товарних ресурсів на аутсорсинг.

Аутсорсером є суб'єкти господарювання, які спеціалізуються на здійснення діяльності по формуванню товарних ресурсів, та які мають для її проведення необхідні передумови – ресурси (досвідчений фахово підготовлений персонал, спеціалізовані основні засоби, нематеріальні активи – патенти, ліцензії, програмне забезпечення, бази даних тощо), компетенції (знання, навички, технології пошуку, оцінки, вибору постачальників товарних ресурсів; досвід та ділову репутацію, зокрема накопичену базу даних щодо постачальників товарних ресурсів та замовників аутсорсингових послуг), що дозволяє використовувати позитиви ефектів спеціалізації, масштабу та синергії для розвитку власних компетенцій, підвищення конкурентоздатності та ефективності господарювання підприємств торгівлі-замовників аутсорсингових послуг.

Наявність професійних аутсорсерів, тобто підприємств та організацій, які пропонують аутсорсингові послуги, є обов'язковою умовою привабливості аутсорсингу та поширення даної управлінської технології. Об'єктом аутсорсингу виступають аутсорсингові взаємовідносини та бізнес-комунікації між замовником аутсорсингових послуг – підприємством торгівлі та суб'єктом їх надання. Предметом – є бізнес-процес формування товарних ресурсів у цілому або його окремі складові залежно від обраної моделі впровадження аутсорсингу. Механізм реалізації аутсорсингу має базуватися на певних принципах, тобто правилах, дотримання яких забезпечує досягнення взаємовигідного співробітництва в рамках аутсорсингової угоди. До них відносяться:

1) застосування стратегічного підходу до управління підприємством у цілому (наявність стратегії розвитку і довгострокових програм, спрямованих на досягнення конкурентних переваг і підвищення ефективності) та діяльністю по формуванню товарних ресурсів, зокрема;

2) систематичний аналіз та облік змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, виявлення сильних і слабких сторін (можливостей та загроз) діяльності, які можуть бути використані (нейтралізовані) за рахунок удосконалення формування товарних ресурсів;

3) формування альтернативних варіантів (моделей) використання аутсорсингу, що дозволить вибрати той варіант, який відповідає концепції розвитку підприємства торгівлі, особливостям його зовнішньої середовища та кон'юнктури споживчого ринку;

4) врахування специфіки діяльності конкретного підприємства торгівлі та ринку, на якому здійснюється формування та реалізація товарних ресурсів, при розробці моделі аутсорсингової взаємодії;

5) економічне обґрунтування застосування аутсорсингу, що передбачає комплексний аналіз стану підприємства і його зовнішнього середовища, прогнозування наслідків (ефективності) господарювання без та в умовах аутсорсингу, побудова різних моделей аутсорсингу та вибір варіанту (моделі), відповідного досягненню стратегічних цілей підприємства;

6) орієнтація на гнучкість і спрощення систем управління завдяки аутсорсингу, що відображає прагнення підприємства до більшої маневреності формування товарних ресурсів;

7) дотримання чіткої послідовності в ухваленні рішення про застосування аутсорсингу та його реалізації на практиці;

8) наукова обґрунтованість рішень щодо використання аутсорсингу;

9) аналіз наявних пропозицій на ринку аутсорсингових послуг, так як при цьому в замовника з'являється можливість вибору найбільш ефективного аутсорсера та досягнення взаємовигідного співробітництва.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми. Впровадження підприємствами торгівлі аутсорсингу при формуванні товарних ресурсів дозволяє знизити закупівельні ціни; надає доступ до сучасних технологій; дозволяє скоротити закупівельний цикл; надає доступ до глобального ринку. У загальному випадку застосування аутсорсингу при формуванні товарних ресурсів, надає підприємству торгівлі сталі конкурентні переваги та підвищує ефективність господарювання. Розробка інструментарію оцінювання доцільності застосування аутсорсингу на основі попередньої ґрунтовної оцінки вигід та ризиків формування товарних ресурсів зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Outsourcing – Global market size 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size.
2. Первая международная конференция по закупкам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/news-companies/pervaja-mezhdunarodnaja-konferencija-po-zakupkam-285277/.
3. Горова К.О. Визначення поняття аутсорсингу в сучасних умовах глобалізації та віртуалізації економіки // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва. Зб. наук. праць № 2(7), том 2, 2014. – С. 63-70.
4. Неуров І.В. Аутсорсинг закупівель: світовий досвід і вітчизняні перспективи / І.В. Неуров // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Сер: Проблеми економіки: наук. економ. журнал та управління. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка». – 2009. –№ 640. – С. 155-162.
5. Аутсорсинг закупок предприятия: вывод деятельности по закупкам в специализированную организацию. Доклад на конференции «Автоматизация закупочной деятельности по 223-ФЗ средствами Naumen GPMS – Управление закупками» (Москва, 6 июня 2013 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.slideshare.net/naumen/ss-22808225>.

УДК 658.589.088.83

Вишневская М.К.
кандидат технических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национальной металлургической академии Украины

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРОЕКТА

DECISION-MAKING BASED ON AN ASSESSMENT OF THE INNOVATIVENESS OF THE PROJECT

АННОТАЦИЯ

В работе описано создание инструмента позволяющего системно оценить предлагаемую инновацию с коммерческой точки зрения, как будущего конкурентоспособного товара на этапе принятия решений о ее финансировании в рамках инновационного проекта. Разработан показатель инновационности проекта, который в отличие от уже существующих, позволяет комплексно оценить эффект от внедрения новшества, получения качества результата, влияния рисков и необходимых ресурсов на начальных стадиях проекта.

Ключевые слова: управленческое решение, проект, инновационность, показатель инновационности, система.

АНОТАЦІЯ

У роботі описано створення інструменту, що дозволяє системно оцінити запропоновану інновацію з комерційної точки зору, як майбутнього конкурентоспроможного товару на етапі прийняття рішень щодо її фінансування в рамках інноваційного проекту. Запропоновано показник інноваційності проекту, який на відміну від існуючих дозволяє комплексно оцінити ефект від впровадження нововведення, отримання якості результату, впливу ризиків та необхідних ресурсів на початкових стадіях проекту.

Ключові слова: управлінське рішення, проект, інноваційність, показник інноваційності, система.

ANNOTATION

Creation of the instrument, that allows to estimate systemly the offered innovation from commercial point of view as a future competitive commodity on the stage of making decision about her financing within the framework of the innovative project, is described. The index of the project innovation is obtained that helps comprehensively estimate the effect of the innovation introduction, the quality of the result, risk influence and necessary resources on the initial stages of the project.

Keywords: management decision, project, innovation, index of the project innovation, system.

Постановка проблемы. Инновационные процессы на всех уровнях национальной экономики постоянно усложняются вследствие ускорения темпов научно-технического прогресса и усиления требований к эффективности использования ограниченных ресурсов. В таких условиях особое значение приобретают вопросы формирования эффективной системы управления инновационными процессами с целью наиболее полной реализации имеющегося научного, технического и интеллектуального потенциала национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Согласно [1], «изучаемая проблема имеет две основные компоненты: на уровне практики (отсутствие инструментария, позволяющего системно оценить предлагаемую инновацию с коммерческой точки зрения как будущего конкурентного товара на этапе принятия решений о ее финансировании в рамках инновационного проекта) и на уровне науки (отсутствие методологии оценки инвестиционной привлекательности инноваций в контексте их потребительских свойств, ожидаемых обществом), а также носит научно-прикладной характер, поскольку ее решение связано с разработкой на научной основе набора методик, позволяющих практически пользоваться знаниями, полученными из больших информационных массивов при создании новых товаров и услуг».

Один из вариантов решения данной проблемы предложен в работе [2], где инновационность проекта рассматривается, как объём информации, необходимый и достаточный для получения оптимального решения в ходе реализации проекта. Согласно источнику [3], конечным результатом любой инновационной деятельности есть производство конкурентоспособного продукта, укрепление позиций предприятия на рынке и финансового состояния предприятия. При таком подходе выбор лучшего варианта инновационного проекта предусматривает получение больших результатов при минимальных затратах. Также целесообразно учитывать тот факт, что поскольку проект является системой [4], то на него распространяются все законы, связанные с особенностями систем.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Одним из ключевых вопросов формирования эффективной системы управления инновационным процессом является сбор, отбор и оптимальное использование информации для проведения проектных работ. Существует мнение [1], что лучшее решение проблемы состоит на 90% из информации и на 10% из интуиции. То есть, наблюдаемый в современных условиях информационный бум способствует инициализации разработки эффективного инструментария обработки значительных массивов информации, который бы позволил снизить степень неопределенности, а также преодолеть информационный барьер и неуверенность на стадии принятия управленческих решений в отношении той или иной инновации.

Несмотря на наличие значительных достижений в области теории и практики менеджмента в целом и управления проектами и программами в частности, вопрос информационного обеспечения инновационных проектов пока остается открытым. Данное обстоятельство обуславливается, в первую очередь, возросшими объемами и темпами накопления информации, в то время как имеющиеся рекомендации и методики обработки информации оказываются зачастую не эффективными в новых условиях, не позволяя извлекать из больших информационных массивов полезные, новые знания. В результате наблюдается снижение эффективности инновационных проектов и, как следствие, дублирование разработок и рост объемов импорта на фоне снижения экспорта высокотехнологичной продукции.

Таким образом, проблема информационного обеспечения инновационных проектов остается нерешенной, а поскольку количество проектов в перспективе будет расти в связи с принятием и реализацией инновационной стратегии развития социально-экономических отношений в Украине, выбранная тематика исследования, безусловно, является актуальной.

Постановка задания. Целью статьи является разработка инструмента, позволяющего системно оценить предлагаемую инновацию с коммерческой точки зрения, как будущего конкурентного товара на этапе принятия управленческого решения о ее финансировании в рамках инновационного проекта.

Изложение основного материала исследования. Любой проект можно рассматривать в качестве системы. В развитии систем, как известно, наблюдается явление «сверхэффекта», состоящее в том, что целое оказывается больше суммы составляющих его частей. Системные эффекты возникают, когда определена пара независимых (дополнительных) отношений, объединённых наличием общего «системообразующего признака» (носителя). Кроме того, стоит учитывать, что любая система имеет предел развития (в нашем случае максимум информационной насыщенности). А предел развития системы определяется максимумом информации (разнообразия), который может быть сгенерирован системой.

Применительно к проекту инструмент должен учитывать единство «системообразующего признака» пары независимых (а в процессе системного рассмотрения – и противоположных отношений), а также их дополнительность при проведении любых операций с проектом.

Так, в случае оценки инновационности проекта с учетом его возможного финансирования, автору представляется целесообразным использование следующей пары независимых признаков: рентабельность проекта, как показатель его финансовой устойчивости, и инновационный потенциал проекта, как показатель уровня полезности и новизны проекта.

Рентабельность проекта или же индекс прибыльности рассматривается, как отношение суммы приведенных доходов к сумме приведенных на туже дату инвестиционных расходов (как правило, на начало проекта):

$$R = \sum_{i=1}^{n} E_i \Big/ (1+q)^i \Big/ \sum_{i=1}^{n} K_i \Big/ (1+q)^i , \qquad (1)$$

где E_i – доходы в году под номером i;

K_i – инвестиционные расходы в году под номером i.

Согласно источнику [5], инновационный потенциал проекта формируется следующим образом:

$$w = \sum_{i=1}^{n} d_i * g_i , \qquad (2)$$

где d_i – значение i-го показателя оценки;

g_i – весовой коэффициент i-го показателя;

n – количество показателей оценки.

В таблице 1 представлены критериальные показатели, которые входят в показатель инновационности проекта.

Таблица 1

Критериальные показатели (d_i) для расчета показателя инновационности проекта (w)

i	Наименование критериальных показателей	Показатель
1	Инновации	Оценка рынка потребителей
		Оценка рынка конкурентов
		Оценка инновационного потенциала региона
		Оценка стратегии развития региона
2	Кадры (управление)	Оценка наличия кадров
		Оценка уровня квалификации кадров
3	Риски	Оценка рискоустойчивости
4	Ресурсы	Оценка наличия ресурсов
5	Качество	Оценка качества продукта
		Оценка качества технологии
6	Исполнители	Оценка наличия исполнителей (субподрядчиков)
		Оценка уровня квалификации исполнителей

Для работы с таблицей 1 представляется целесообразным соблюдение некоторых правил:

- заполняя таблицу, следует использовать только фактические данные, даже данные прогноза должны быть отмечены и завизированы в плане проекта;
- если сбор или получение данных осуществляется не лично управляющим проекта, соответствующие данные должны быть задокументированы с подписью ответственного лица и даты поступления сведений;
- данные из внешних источников также должны быть заверены подписью руководителя (ответственного лица) и печатью организации, предоставившей необходимые сведения. Тоже самое касается всех согласующих документов;

- должность лица, подписывающего документы содержащие данные таблицы, должна отвечать сфере и объему ответственности за корректность предоставленной информации;

- для внешних источников требуется определение и согласование правил и размеров ответственности за предоставление искаженных (некорректных) сведений;

- все данные таблицы должны быть поданы в абсолютных величинах, в числовом выражении, в том числе экспертные. Для чего следует выбирать те экспертные процедуры, которые допускают формализацию;

- данные, которые получены путем расчетов, следует подавать вместе с методикой расчетов;

- отдельные данные, которые могут быть искажены, рекомендуется получать из нескольких источников;

- все строки таблицы должны быть заполнены.

В результате в ходе заполнения таблицы получаем матрицу, состоящую из чисел от 0 до 1. После чего по формуле 2 рассчитываем показатель инновационности проекта.

Таким образом, в качестве критериальных показателей для расчета показателя инновационности автором были предложены: инновации, управленческие кадры, риски, ресурсы, качество, исполнители. Все эти показатели существуют в самом начале проекта и позволяют рассчитать показатель инновационности на самых ранних стадиях, что способствует принятию корректного, оптимального управленческого решения.

Стоит отметить, что на этом этапе большинство показателей определяется с помощью методов экспертной оценки, что относится и к весовым коэффициентам показателя инновационности проекта, детальная методика расчета которых будет представлена в следующих работах автора.

При этом значительного внимания требует вопрос о подборе экспертов, которые должны иметь высокий уровень компетентности по вопросам инновационной деятельности.

В процессе обработки результатов экспертного опроса требуется проведение анализа согласованности мнений экспертов с помощью коэффициента конкордации и оценки достоверности результатов экспертного опроса с помощью метода Делфи [6], что позволяет иметь суждение о достоверности результатов экспертного опроса.

Тогда, исходя из модели о «сверхэффекте» системы, инновационность проекта:

$$I = \log R + \log w \,. \qquad (3)$$

Поскольку инновационность величина безразмерная, возникает возможность сравнения различных проектов между собой и принятия соответствующих управленческих решений, опираясь на конкретную, измеримую характеристику – уровень инновационности проекта.

Выводы. Трудно представить ситуацию успешной реализации проекта, который не прошел предварительно проектного анализа, включающего ряд составляющих оценки – маркетинговую, техническую, экологическую, институциональную (правовую и социальную), финансовую, экономическую и другие аспекты, которые позволяют проектному менеджеру в итоге решить вопрос относительно принятия или отклонения инновационного проекта.

Так в работе предложен действенный инструмент, позволяющий системно оценить предлагаемую инновацию с коммерческой точки зрения, как будущего конкурентного товара на этапе принятия управленческих решений о целесообразности ее финансировании в рамках инновационного проекта.

Следующим шагом в данном направлении исследований может быть оценка степени инновационности для программы или портфеля проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Калюжний В.В. Актуальність проблеми інформаційного забезпечення інноваційних проектів // Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. пр. – Луганськ: СНУ ім. Даля, 2004. № 1(19). – С.39-54.
2. Малый В.В. Уровень инновационности проекта / В.В. Малый, С.В. Антоненко, А.И. Мазуркевич // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць / СНУ ім. В. Даля. – Луганськ, 2008. – № 1(25). – С. 9-12.
3. Куцеконь Л.О. Інновації як об'єктивна необхідність забезпечення конкурентоспроможності економіки // Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти: зб. матер. міжнарод. наук.-практ. конф. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – С. 191-194.
4. Управління проектами: національні особливості: монографія / [В.В.Малий, О.І. Мазуркевич, В.М. Молоканова, С.В. Антоненко та ін.]. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2008. – 265 с.
5. Вишневська М.К. Моделі та методи формування методичного та організаційного забезпечення програм інноваційного розвитку регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / М.К. Вишневська. – Донецьк, 2012. – С. 11.
6. Литвак Б.Г. Экспертная информация: методы получения и анализа / Б.Г. Литвак. – М.: Радио и связь, 1982. – 184 с.

УДК 338.24

Власова В.П.
старший викладач кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича–Сагайдачного

Берегова Т.О.
студентка Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича–Сагайдачного

Підгрушна А.В.
студентка Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича–Сагайдачного

ПОРТОВІ ЗБОРИ В МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

DUES AS A SOURCE OF FINANCING PORT INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні концепції ціноутворення в морських торговельних портах, визначено суть портових зборів. У роботі зазначено основні схеми справляння портових зборів, проаналізовано види портових зборів в Україні та напрями їх використання. Визначено, що портові збори є одним із джерел фінансування портової інфраструктури. Запропоновано удосконалити механізм стягнення портових зборів, враховуючи кращий світовий досвід.

Ключові слова: морський торговельний порт, портові збори, портова інфраструктура, концепції ціноутворення в морських портах, класифікація портових зборів.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные концепции ценообразования в морских торговых портах, определена суть портовых сборов. В работе указаны основные схемы взимания портовых сборов, проанализированы виды портовых сборов в Украине и направления их использования. Определено, что портовые сборы являются одним из источников финансирования портовой инфраструктуры. Предложено усовершенствовать механизм взимания портовых сборов, учитывая лучший мировой опыт.

Ключевые слова: морской торговый порт, портовые сборы, портовая инфраструктура, концепции ценообразования в морских портах, классификация портовых сборов.

ANNOTATION

In the article are analyzed the basic concepts of pricing in the commercial sea ports, is defined the essence of port dues. In the work are pointed main schemes of allocating of port dues. Are analyzed the types of port charges in Ukraine and ways of their usage. Are determined, that dues are one of the sources of funding of port infrastructure. Is proposed to improve the mechanism of allocating port dues, taking into account the best international practices.

Keywords: commercial seaport, port dues, port infrastructure, concept of pricing in the seaports, classification of port dues.

Постановка проблеми. Утримання портової інфраструктури в належному стані є однією із складових конкурентоспроможності вітчизняних морських торговельних портів. Світова практика засвідчує, що основним джерелом покриття витрат з утримання портової інфраструктури є доходи від портових тарифів, включаючи прибутки від портових зборів. Портові тарифи України становлять собою плати за послуги, які надаються вантажовласникам при перевалці вантажу через порти й судновласникам при вході судна в порт, стоянці в порту та виході з порту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Портові збори розглядаються в роботах В.В. Вінникова, С.В. Крижановського, О.М. Котлубая, О.М. Кібик, О.В. Грушевської, І.М. Петрова, В.А. Виговского. У вище згаданих роботах портові збори розглядаються в контексті ціноутворення та аналізуються схеми стягнення портових зборів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Велике розмаїття портових зборів, а також незрозумілість призначення деяких з них у поєднанні з відсутністю єдиної точки зору стосовно джерел фінансування витрат порту викликає інтерес до даної теми як практиків, так і науковців. Вказане стосується, як правило, зборів, які пов'язані з видатками порту на утримання портової інфраструктури. Метою даної статті є дослідження портових зборів як джерела фінансування портової інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці застосовується дві основні концепції ціноутворення в портах: англійська та французька. Призначення портових зборів у портах світу однаково. Під портовими зборами слід розуміти грошові суми, стягнуті з судновласників і вантажовласників у морських торговельних портах світу портовими властями, муніципалітетами та іншими органами для покриття витрат на будівництво і утримання портів, підхідних шляхів до них, маяків, наглядових органів тощо [1, с. 129]. Проте, уряд і економісти в різних країнах мають різні погляди щодо визначення їх розмірів, у зв'язку з чим існують і різні концепції.

Перша концепція стверджує, що порти повинні працювати на принципах стійкого розвитку. Відповідно вартість портових зборів

в якості основного, а іноді і єдиного джерела коштів має бути основана на фактичних витратах, включати норму прибутку. Відповідно до цієї концепції, портові збори розглядаються як оплата за послуги, а вартість послуг включає усі витрати, пов'язані з цією послугою. Ця концепція прийнята в багатьох країнах (Великобританії, Данії, Польщі, Фінляндії, Україні, Росії, Японії і в деяких портах Португалії). Як правило, вона використовуються в портах, які не потребують великих витрат на їх утримання, зі стабільним вантажним потоком, здійснюючих свою діяльність без або майже без конкуренції зі сторони інших портів.

Враховуючи реальний стан українських портів дана концепція потребує перегляду, оскільки вони втрачають конкурентні позиції порівняно з іншими портами Чорноморського регіону. Наприклад, суднозахід стандартного контейнеровоза до Констанци (Румунія) – 19 тис. дол., до Новоросійська – 21 тис. дол., до Одеси – 48 тис. дол., до порту «Південний» – 65 тис. дол. [5].

Французька концепція передбачає лише часткове покриття витрат порту за рахунок портових зборів. Це означає, що сума портових зборів не може включати всі витрати, пов'язані з підтримкою і розвитком порту. Тому, дефіцит повинен компенсуватися державним (чи місцевим) бюджетом [7].

Незалежно від того, яка концепція ціноутворення зборів прийнята в тому чи іншому порту, існують чотири основні схеми справляння портових зборів з різними варіаціями. Нижче наведено основні схеми та порти, у яких вони застосовуються (рис. 1).

Слід зазначити, що в одному і тому ж порту часто застосовуються різні схеми портових зборів. Наприклад, в Антверпені збори за лоцманську проводку нараховуються Лоцманською Асоціацією для фінансування витрат, пов'язаних безпосередньо з проводкою, а інші портові збори стягуються органом управління порту Антверпен (адміністрацією порту).

Кожна схема має свої переваги та недоліки, й вибір схеми для конкретного порту залежить від державної політики щодо розвитку портів, від конкурентної позиції портів у даному регіоні, світі та ін. Про ефективність застосування кожної схеми свідчать доходи порту та надходження до бюджетів різних рівнів.

Враховуючи велику кількість та різноманітність існуючих портових зборів і плат, необхідно, у першу чергу, їх класифікувати за основними ознаками (рис. 2).

Залежно від умов справляння збори поділяються на обов'язкові, які стягуються на підставі того, що судно увійшло в порт (корабельний збір, якірний) та необов'язкові – оплачується судном за надані йому послуги в порту (лоцманський збір).

Залежно від надання, ненадання послуги поділяються на такі види, як Port Dues (збори) та Port charges (витрати). Портові збори в іноземній літературі називаються частіше Port Dues. Їх оплата не передбачає надання певної послуги, що вимірюється кількісно і якісно. До цих зборів, зазвичай, відносять маяковий збір, корабельний збір, судові збори, причальний збір, доковий збір, канальний збір, льодовий збір, вантажний збір, якірний збір, дноглиблювальний збір, шлюзовий збір та ін. Кожен із цих зборів яв-

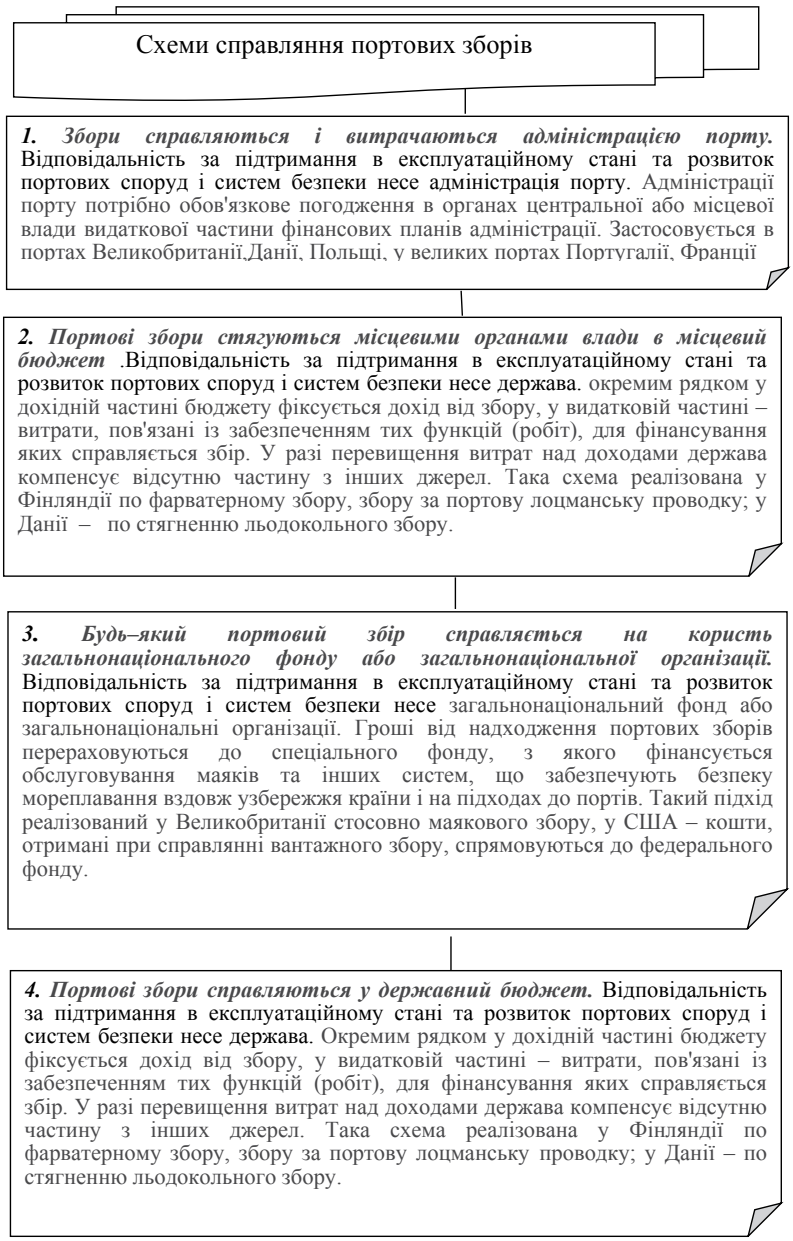


Рис. 1. Схеми справляння портових зборів

ляє собою плату за використання судном різних портових споруд. Ці збори перераховуються тим відомствам, які відповідають за підтримання в належному стані та будівництво зазначених об'єктів.

Port charges (витрати) – збори, оплата яких передбачає надання судну конкретної послуги, що вимірюється кількісно і якісно. До цих зборів відносять: лоцманський збір, швартувальний збір, буксирувальний збір, збори за отримання суднових відходів та ін. Характерною особливістю цих зборів є їх обов'язкова оплата. Насправді, цей факт дозволяє відносити їх до портових витрат. Кошти від оплат цих зборів спрямовані в державні, муніципальні організації або приватні компанії, які надають ці послуги та зазнали витрат.

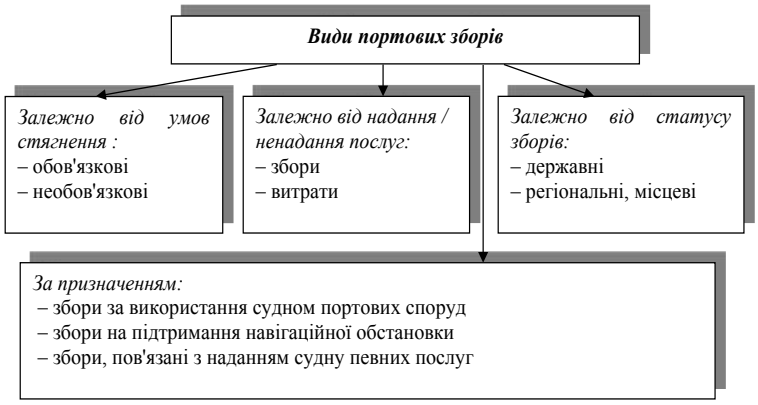


Рис. 2. Класифікація портових зборів

Складено на основі [11, с. 259]

Портові збори за своїм статусом можуть бути розділені на державні і місцеві. Державні портові збори вводяться і контролюються центральними органами влади. Місцеві збори вводяться і контролюються місцевими органами влади або портовою владою. На практиці один і той же порт може стягувати як державні, так і місцеві збори.

Портові збори є платою за використання портових споруд або платою за підтримання навігаційної обстановки чи надання судну певних послуг. Теоретично їх можна поділити на три групи: збори за використання судном портових споруд (якірний, причальний); збори на підтримання навігаційної обстановки (маяковий, корабельний); збори, пов'язані з наданням судну певних послуг (санітарний, канальний).

У морських портах України [2] справляються такі портові збори: корабельний, причальний, якірний, канальний, маяковий, адміністративний та санітарний. Використання коштів від портових зборів допускається виключно за їх цільовим призначенням. Фінансування утримання гідротехнічних споруд в об'ємах, необхідних для підтримання їх паспортних харак-

Таблиця 2

Види портових зборів в Україні та напрями їх використання

Види портових зборів	Напрями використання коштів від портових зборів
корабельний	• на утримання та очищення акваторії порту від наносів і речовин, що забруднюють її поверхню і дно, на заходи, пов'язані із забезпеченням безпеки судноплавства на судноплавних шляхах; • на утримання персоналу, що бере участь у проведенні таких робіт; • на компенсацію інвестицій, внесених суб'єктами господарювання в стратегічні об'єкти портової інфраструктури, що є об'єктами державної власності;
причальний	• на утримання та обслуговування, на ремонт, модернізацію, реконструкцію і будівництво причальних споруд і прилеглих до них територій; • на компенсацію інвестицій, внесених суб'єктами господарювання в стратегічні об'єкти портової інфраструктури, що є об'єктами державної власності, у порядку та на умовах, визначених Кабінетом Міністрів України відповідно до чинного законодавства;
якірний	• на утримання та обслуговування, на ремонт, модернізацію, реконструкцію і створення якірних місць стоянки суден на внутрішньому рейді порту;
канальний	• на утримання, обслуговування, ремонт та забезпечення безпеки судноплавства на судноплавних шляхах загальнодержавного значення і каналах, очищення їх від наносів і підтримання їхніх габаритів у межах паспортних значень;
маяковий	• на днопоглиблювальні роботи, пов'язані з підтриманням та / або поліпшенням проектних габаритів на каналах;
адміністративний	• на придбання, модернізацію, реконструкцію та будівництво маяків, берегових і плавучих ЗНО та спеціалізованих гідрографічних (лоцмейстерських) суден, а також програмно-технічних засобів системи моніторингу надводної обстановки та системи моніторингу ЗНО; • на утримання персоналу, що бере участь у проведенні робіт та здійснює технічний нагляд;
санітарний	• на утримання та обслуговування плавзасобів і контейнерного парку, що використовуються для прийняття із суден усіх видів забруднень, на їх ремонт, на утримання, обслуговування і ремонт спеціального портового устаткування для утилізації сміття та інших забруднень тощо.

теристик, здійснюється за рахунок портових зборів, що справляються в морських портах, де розміщені такі гідротехнічні споруди. У таблиці 2 вказано напрями використання портових зборів [4].

У період проведення портової реформи питання портових зборів є досить неврегульованим і потребує ґрунтовного дослідження та прийняття зважених рішень.

Із прийняттям закону «Про морські порти України» державні порти втрачають одне з основних джерел доходу – портові збори. Для багатьох невеликих портів, саме ці збори були тією фінансовою складовою, яка дозволяла вирівняти їх господарську діяльність (зберегти робочі місця, здійснювати інвестиції і т.п.); Портові збори в структурі доходів українських портів складають від 35% (Іллічівськ) до 60% (Південний).

Міністерство інфраструктури на своєму сайті розмістило для публічного обговорення проект «Про внесення змін у «Порядок справляння і розміри ставок портових зборів», затверджених наказом МІУ від 27.05.2013 р. № 316». Згідно з документом право стягувати портові збори отримають деякі власники приватних терміналів. Якщо раніше таке право було надано двом миколаївським компаніям «Нібулон» і «Ніка-Тера», то тепер – п'ятьом терміналам групи ТІС, розташованих у порту «Південний» (30 км від Одеси).

Право стягувати портові збори приватним терміналам у власній операційній акваторії передбачено Законом «Про морські порти» [2]. Але, якщо причал орендований чи належить приватній особі, ніяких інших зборів, крім «причального», приватна фірма стягувати не може. Претензії на якісь інші види зборів, обов'язкових для суден, не відповідають теперішньому законодавчому полю. Корабельний збір, призначений на утримання фарватерів та забезпечення належної глибини акваторії – «найдорожчий» за обсягом, тому не дивно, що на нього претендують і приватні стивідорні компанії. З іншого боку, держава отримує 60% прибутку портів у вигляді дивідендів [8], але державних інвестицій у портову інфраструктуру вкрай недостатньо для нормального розвитку портів.

За даними Мінінфраструктури [9] морські порти континентальної частини України в 2014 році переробили 142 млн 796 тис. тонн, що на 4% вище рівня 2013 року. Державними портовими операторами перероблено 48 млн 634 тис. тонн (34% загального обсягу), іншими портовими операторами (здебільшого приватної форми власності) через всі причали було перероблено 94 млн 162 тис. тонн (66% загального обсягу), у тому числі через причали АМПУ – 49 млн 112 тис.тонн (34% загального обсягу). Отже, статистичні дані свідчать про те, що приватні портові оператори переробляють більше вантажів, ніж державні, крім того вони інвестують у державні причали та будують власні причали. На приватних причалах перероблено в 2014 році 32% загального обсягу вантажів, це на 14% більше порівняно з минулим роком.

Підтримання технічно придатного стану для експлуатації розвантажувально-навантажувальних комплексів – перманентний процес, що вимагає постійної уваги і вкладень. Якщо держава фінансово не в змозі підтримувати потрібну глибину біля причалів, цю функцію необхідно перекласти на приватних інвесторів. Але для цього необхідно розробить дієвий механізм, який дає рівні можливості для всіх приватних компаній, які інвестують у портову інфраструктуру. Схематично це можна описати так: держава поступається частиною одного зі зборів власникам портів на утримання шельфу, або компенсує власникам вартість робіт, пов'язаних з облаштуванням акваторії, і, у подальшому, бере на себе всі турботи по експлуатації об'єкта. Стратегічні інвестори, а особливо іноземні, не прийдуть в Україну, якщо будуть спостерігати, як держава вибірково надає преференції певним приватним компаніям.

Утримання портової інфраструктури в належному технічному стані, зокрема, підтримка заявлених глибин, що потребує виконання робіт з днопоглиблення на регулярній основі, можлива за рахунок стабільних джерел фінансування. На нашу думку, частково це можна зробити за рахунок портових зборів. Тут вдалим прикладом може слугувати норма закону, згідно з якою право на стягнення причального збору має власник або користувач причалу (зазначимо, що на сьогодні знято заборону на передачу причалів в оренду). Відповідно, корабельний збір повинен отримувати той, на якого законом або договором покладено обов'язок щодо підтримання інфраструктури в технічно справному стані. Портові збори мають цільове призначення. Приватні оператори будуть змушені направляти ці збори на утримання портової інфраструктури, яка зараз підтримується Адміністрацією морських портів України.

Висновки. Портові збори є одним із джерел фінансування портової інфраструктури, проте необхідно регулювати ставки портових зборів, для того щоб не втратити конкурентоспроможність морських портів. Необхідно переглянути концепцію стягнення портових зборів, враховуючи кращий світовий досвід. Розміри зборів та плат мають бути конкурентоспроможними в порівнянні з іноземними портами Чорного моря. Ці тарифи повинні бути єдиними для всіх державних морських портів та розташованих у них терміналах і причалах всіх форм власності та галузевого підпорядкування. У подальшому є потреба в дослідженні напрямів вдосконалення механізму стягнення та використання портових зборів у морських портах України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про портові збори. Наказ Мінінфраструктури України, від 08.05.2013 № 294 Електронний ресурс: Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/.
2. Закон України «Про морські порти України», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4709–17.
3. Соколов А.И. Краткий морской коммерческий словарь: Справочник. – О.: Латстар, 2001.
4. Порядок обліку та використання коштів від портових зборів Наказ Міністерства інфраструктури України 27.05.2013 N 316 Режим доступу: http://www.delta–pilot.ua.
5. Юрій Костенко. Українські морські порти й надалі «топитимуть» найвищими в світі тарифами? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economics.unian.ua/transport.
6. Кібік О.М. Економіка портового господарства: Навч. посібник / О.М. Кібік. – Одеса: ОНМУ, 2004. – 280 с.
7. Портовые сборы: что? где? Когда? // Порты Украины.– 2005.– № 2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://portsukraine.com/node/2760.
8. Запретное право Анна Трофимова. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://politica–ua.com/zapretnoe–pravo/.
9. Обсяг переробки вантажів у морських портах України у 2014 році склав понад 144 млн тонн. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/news/47378.html.
10. Грушевская Е.В. К вопросам концепции ценообразования и схем взимания портовых сборов // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті № 39(2), 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2012_39/Files/3903.pdf.– 31.01.2013.
11. Петров И.М., Виговский В.А. Агентирование морских судов: теория и практика. Учебное пособие. – Черновцы: Книги – XXI, 2005. – 496 с.

УДК 338.439.4

Вудвуд В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Сташкевич А.Р.
студентка
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

FEATURES FUNCTIONING OF ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY IN CARPATHIAN REGION

АНОТАЦІЯ

У даній статті проаналізовано особливості функціонування підприємств харчової промисловості Карпатського регіону, також досліджено частку харчової промисловості в структурі промислового виробництва України за економічними регіонами та обсяги реалізованої харчової продукції за складовими областями. Виявлено тенденції розвитку харчової промисловості регіону, та запропоновано можливі шляхи розвитку Карпатського регіону на перспективу.

Ключові слова: харчова промисловість, промислове виробництво, обсяг реалізованої продукції, питома вага, продовольство, економічна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В данной статье проанализированы особенности функционирования предприятий пищевой промышленности Карпатского региона, также исследовано долю пищевой промышленности в структуре промышленного производства Украины по экономическим регионам и объемы реализованной пищевой продукции по составляющим областями. Эти данные позволили выявить тенденции развития пищевой промышленности региона, и предложить возможные пути развития Карпатского региона.

Ключевые слова: пищевая промышленность, промышленное производство, объем реализованной продукции, удельный вес, продовольствие, экономическая деятельность.

ANNOTATION

This article analyses the features of functioning of the food industry in Carpathian region. Moreover it investigates the proportion of the food industry in the industrial regions of Ukraine depending on economic regions and volumes sold by components of food areas. It highlights the tendencies of the regional food industry, and proposes future ways of development of the Carpathian region.

Keywords: food processing, manufacturing, sales volume, proportion (weight), food, economic activity.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є і була пріоритетною в Україні, вона здатна забезпечити не тільки внутрішні потреби ринку, але й чільне місце держави серед інших країн, що є лідерами у виробництві продуктів харчування. Якість та доступність харчових продуктів визначають соціальну стабільність держави, впливають на рівень її продовольчої безпеки.

Важливими напрямами дослідження, що стоять перед вітчизняними підприємствами України є вивчення особливостей залучення в харчову промисловість іноземних і вітчизняних інвестицій, визначення характерних рис створення нових робочих місць, дослідження підходів щодо зміцнення регіональної та державної економіки, стимулювання розвитку інновацій, впровадження модернізації основних засобів харчового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зокрема розвиток галузей харчової промисловості Карпатського регіону та України на різних етапах досліджували такі вчені Л. Пашнюк, М. Федишин, М. Барановський, Л. Дейнеко, П. Купчак, П. Осіпов, М. Сичевський, В. Прядко, Л. Чернюк, Н. Скопенко, Д. Крисанов, П. Борщевський та інші.

Однак, окремі досліджені аспекти уже втратили свою новизну і потребують подальшого вивчення, а наявність різноманітних підходів з боку науковців, вимагають певної систематизації та узагальнення.

Постановка завдання. На основі вище викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні основних особливостей функціонування розвитку підприємств харчової промисловості Карпатського економічного регіону та України на етапі ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні напрями розвитку харчової промисловості та місце в сукупному потенціалі харчової промисловості України, розглянемо на прикладі Карпатського регіону.

Карпатський регіон включає в себе чотири області: Чернівецьку, Івано-Франківську, Закарпатську та Львівську. Кожна з цих областей має певні особливості розвитку харчового потенціалу, а саме: забезпеченість сировинною базою, доступністю для споживачів, специфічністю розміщення природних ресурсів та ін.

На думку Т.Л. Мостенської, харчова промисловість Карпатського регіону являється не тільки складовою частиною промисловості України, яка представляє собою важливу частину народного господарства країни, а й здійснює вагомий

внесок у створення матеріально-технічної бази усього суспільного виробництва регіону, а також виготовляє більшу частину матеріальних цінностей, призначених для задоволення потреб населення [2, с. 9].

Л.О. Пашнюк вважає, що досить непоганий експортний потенціал харчової промисловості робить її привабливою для іноземних інвесторів. За даними Державної служби статистики, ця галузь займає друге місце за обсягами прямих іноземних інвестицій (після металургії, в яку традиційно спрямовується понад 40% усіх іноземних інвестицій). Та, незважаючи на значні грошові надходження з-за кордону, а також враховуючи нестачу власних коштів й обмеженість державного інвестування інтенсифікації процесів виробництва харчових продуктів, підвищення технічного рівня підприємств харчової промисловості залишається проблемою «номер один» [3, с. 62].

Харчова промисловість за останні десять років була суттєво реконструйована, оновлена та досягла значної різноманітності асортименту продукції. Разом з тим, у харчовій промисловості є багато складних проблем. Перш за все потребує удосконалення система контролю за якістю і безпекою харчових продуктів (з урахуванням прогресивного досвіду ЄС) та постійного моніторингу ситуації на ринках продовольства, що дозволить ефективно забезпечувати збут харчової продукції як на внутрішньому, так і на ринках інших країн.

Промислове виробництво Карпатського регіону в цілому незначне, харчова промисловість є однією з провідних в економіці регіону. Окремої уваги потребує аналіз значущості харчової галузі в структурі промислового виробництва регіонів України.

За даними Головного управління статистики складено таблицю 1, де наведено дані про місце харчової промисловості кожного регіону в структурі промислового виробництва України за економічними в період 2011-2013 роки.

За даними таблиці 1, видно, що протягом досліджуваних періодів, найбільшу частку харчової промисловості в структурі промислового виробництва займає Карпатський регіон, протягом періоду 2011-2013 рр, відбулось стрімке зростання частки харчової промисловості регіону в структурі промислового виробництва (+3,93%). На другому місці за рівнем зростання харчової промисловості є Північно-східний регіон (+2,7%), третю сходинку займає Причорноморський економічний регіон (+2,2%). Негативні показники у свою чергу мають Подільський (-24,6%), Північно-західний (-2,1) та Столичний (-1,7) економічний регіони, у цих областях спостерігається значний спад саме в 2013 році.

На сучасному етапі в умовах дестабілізації економіки країни, фінансової та політичної кризи, відмічається складність та погіршення функціонування вітчизняної промисловості, а харчової зокрема.

Незважаючи на існуючі проблеми, харчова промисловість залишається потужним бюджетоформуючим джерелом. Тільки впродовж

Таблиця 1

Частка харчової промисловості в структурі промислового виробництва України за економічними регіонами за 2011-2013 рр., %

Економічні регіони	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від попереднього (+ ; -)
Україна	16,7	18,2	19,3	+1,1
Карпатський ЕР	19,7	22,3	26,23	+3,93
Північно-західний ЕР	24,3	26,2	24,1	-2,1
Північно-східний ЕР	31,7	24,4	27,1	+2,7
Подільський ЕР	44,5	43,0	18,4	-24,6
Придніпровський ЕР	13,4	15,1	17,1	-2,0
Причорноморський ЕР	30,6	30,3	32,5	+2,2
Столичний ЕР	31,6	36,1	34,4	-1,7

Джерело: розроблено авторами за даними Головного управління статистики в кожній області

Таблиця 2

Обсяги реалізованої харчової продукції у 2010-2013 роках за областями Карпатського регіону

Назва області	2011		2012		2013	
	млн грн.	Питома вага, %	млн грн.	Питома вага, %	млн грн.	Питома вага, %
Чернівецька область	1019,1	7,4	801,5	4,8	715,9	4,4
Львівська область	9037,4	66,0	11573,6	70,0	11253,0	69,5
Івано -Франківська область	2515,2	18,4	3056,3	18,5	3136,0	19,4
Закарпатська						
область	1116,3	8,2	1107,6	6,7	1089,7	6,7
Разом	13688	100	16539	100	16194,6	100

Джерело: розроблено авторами за даними Головного Управління статистики

2005-2013 рр. загальний обсяг податків та обов'язкових платежів, сплачених харчовими підприємствами країни до бюджетів усіх рівнів, збільшився в 4 рази, це зумовлено зростанням обсягів реалізованої харчової продукції.

За даними Головного Управління статистики сформовано таблицю 2, де наведено обсяги реалізованої харчової продукції Карпатського регіону за окремими областями.

За даними таблиці 2, видно, що основну питому вагу в обсязі реалізації харчової промисловості в Карпатському регіоні займає Львівська область, яка забезпечує приблизно 70% реалізації харчової продукції всього регіону, найменшу частку в усій промисловості регіону має Чернівецька та Закарпатська області. По карпатському регіону в цілому порівняно з 2011 роком, у 2012 році відмічається чітка тенденція зростання обсягу реалізації харчової продукції з 13688 млн грн. до 16539 млн грн., а в 2013 році – зниження обсягу реалізації на 344,4 млн грн. У структурі, Львівська область у 2013 р. забезпечила обсяг реалізації харчової продукції Карпатського регіону вже не на 70%, а тільки на 69,5%, що на 0,5% менше, ніж у 2012 р. Негативна тенденція збереглась і в Чернівецькій області – відмічається хоч і незначне, але зменшення обсягу реалізації на 0,4% у 2013 році. В Івано-Франківській області відбулося збільшення обсягу на 0,9%, а ситуація в Закарпатській області залишилась без змін.

За дослідженнями Л.В. Дейнеко, промислове виробництво Чернівецької області в цілому незначне і становить 0,4% загального обсягу України, що пояснюється як невеликою за розмірами територією, так і масштабністю проявів руйнації, спричинених кризовими явищами. Харчова промисловість є однією з провідних в економіці області [1, с. 180].

До підприємств харчової промисловості, які вносять вагомий внесок у нарощування обсягу виробництва продукції в області, відносяться: ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат», ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», ДП «Лужанський експериментальний завод», ПрАТ «Буковинапродукт», ДП «М'ясо Буковини», ПП «Колос», ДП «Неполоковецький КХП», ТОВ «ГАЛС-2000», ВАТ «Роси Буковини», ЗАТ ВКТФ «Буковинка», ВАТ «Новоселицький птахокомбінат». На цих підприємствах, яким належить значна роль у розвитку галузі регіону, спостерігається поступове і стабільне нарощування обсягів виробництва. Але наявні також деякі проблеми, найчастіше всі ці проблеми є результатом неправильно організованих платежів або порушення умов здійснення платежів [4, с. 39].

Харчова промисловість є важливою ланкою в господарському комплексі Івано-Франківської області. Вона об'єднує сукупність підприємств з виробництва харчових продуктів для забезпечення потреб внутрішнього регіонального і загальнонаціонального ринків. У харчовій промисловості регіону важливе місце займає маслосироробна, молочна, м'ясна, хлібопекарна, пивоварна та консервна промисловість, підприємства яких розташовані по всій території області, також здійснюється розлив лікувальних та столових мінеральних вод. Сильними сторонами розвитку галузі регіону є: потужне сільське господарство; наявність у регіоні значних запасів підземних мінеральних вод унікальної лікувальної дії; порівняно невеликий земельний фонд області; значна кількість трудових ресурсів; розвинена транспортна мережа; значний туристичний потенціал; кліматичні природні умови, сприятливі для розвитку різних видів туризму. Слабкими сторонами розвитку галузі в регіоні є: спрацьованість основних виробничих фондів у галузі; нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку; виробництво неконкурентоспроможної продукції, що спричинено відсутністю інновацій у галузі; відсутність модернізації технологічних ліній виробництва; пасивність маркетингової політики економічних суб'єктів галузі [1, с. 77,80].

Як вже зазначалось, Львівщина займає провідне місце в нашій державі по виробництву продуктів харчування. На території Львівської області працює 450 харчопереробних підприємств усіх форм власності із загальною чисельністю працюючих понад 16 тисяч осіб. Зокрема, серед лідерів, що задовольняють найвибагливіші смаки споживачів було відзначено Львівську кондитерську фабрику «Світоч», шоколад та кондитерські вироби якої знані не лише в Україні, а й у Росії, Балтії, Чехії, Словаччині, Польщі, Ізраїлі та США. А також українсько-англійське СП «Галка ЛТД», що дбає про збереження натуральності та екологічності готової продукції і є на сьогодні єдиним виробником кави в Україні.

Найбільша частка у виробництві харчових продуктів припадає на виробництво молочних продуктів та морозива. Лідерами в цьому напряму відзначено ЗАТ «Галичина», що стало першим за обсягами реалізації серед національних виробників кисломолочної продукції в Україні, ВАТ «Дрогобицький молокозавод» та ВАТ «Львівський холодокомбінат», асортимент якої налічує близько 90 видів морозива.

Серед позитивних тенденцій в агропромисловій галузі є збільшення обсягів виробництва, оновлення асортименту продукції, покращення її якості, впровадження нових технологій, залучення інвестиційного капіталу, відтак, зростання надходжень до бюджету [5].

У галузі харчової промисловості Закарпатської області виробляється п'ята частина всієї промислової продукції. На сьогодні кожне четверте підприємство області займається виробництвом харчів. За останні п'ять років у галузі спостерігається нарощення виробництва. Це пов'язано з активною діяльністю ОП «Ужгородський коньячний завод», ТОВ «Нідан-плюс»,

спільних підприємств «Влад», «Айсберг», «Котнар», яким належить половина галузевого обсягу промислової продукції [6].

Вважаємо, що Закарпатська область володіє достатніми можливостями для розвитку харчової промисловості, а зокрема: значний природно-ресурсний потенціал, екологічно чиста сировина, достатньо трудових ресурсів. Для забезпечення зростання обсягів виробництва та розвитку галузі необхідно створити умови для впровадження виробництв, сертифікованих відповідно до європейських стандартів, розробити систему контролю за якістю сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, розширити експорт продукції харчової промисловості

Висновки. Забезпечення населення якісними продуктами харчування є одним з головних напрямів соціально-економічного розвитку будь-якої держави. В Україні є всі об'єктивні передумови для створення високорозвиненої індустрії продуктів харчування, спроможної задовольнити внутрішні потреби в продовольстві та забезпечити значні валютні надходження від його реалізації на світовому ринку.

Отже, розвиток харчової промисловості має важливе соціально-економічне значення для Карпатського регіону в сучасних умовах господарювання, адже від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, соціальний захист і наповненість споживчого ринку в регіоні та України в цілому. Необхідно зауважити, що саме харчова промисловість є визначальною в структурі всієї промисловості регіону, адже забезпечує чверть обсягів промислового виробництва краю. Однак харчова промисловість регіону має складну структуру, об'єднуючи десятки галузей, що виробляють продукти харчування. Основними серед них є цукрова, борошномельно-круп'яна, олійно-жирова, хлібопекарська, спиртова, плодоконсервна, рибна, молочна, м'ясна, виноробна, кондитерська, пивоварна, тютюнова та ін. Найбільшу питому вагу обсягу реалізації харчової промисловості забезпечує Львівська та Івано-Франківська області.

Для розвитку харчової промисловості Карпатського регіону необхідно залучення вітчизняних та зарубіжних джерел інвестицій, поглиблення інноваційних розробок, розвиток прикордонного співробітництва, ефективніше використання власних виробничих потужностей, модернізація устаткування. Впровадження даних заходів дасть можливість нарощувати обсяги продажу харчових продуктів як на місцевих так і закордонних ринках збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнеко Л.В. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року / Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Страшинська, Е.І. Шелудько / За ред. проф. Л.В. Дейнеко. – К.: РВПС України НАН України, 2004. – 212 с.
2. Мостенська Т.Л. Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні / Т.Л. Мостенська // Харчова і переробна промисловість: Щомісячний науково – виробничий журнал. – 2009. – № 1. – С. 8-12.
3. Пашнюк Л.О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л.О. Пашнюк // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 60-63.
4. Федишин М.П. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку підприємств харчової промисловості Чернівецької області в контексті ефективного планування грошових потоків [Текст] / М.П. Федишин // Економіка промисловості . – 2012. – № 3-4. – С. 35-42.
5. Харчова промисловість Львівщини – гарне поле для інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.content.net.ua/registration/content/ua129/pages/f32329.html.
6. Харчова промисловість на Закарпатті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uzhgorod.net.ua/news/12357.

УДК 659.19

Гараніна І.І.
старший викладач кафедри маркетингу
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

Діброва Т.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри промислового маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Ільєнко А.Б.
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри математичного аналізу та теорії ймовірностей
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

АУДИТ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

AUDIT OF ADVERTISING ACTIVITY: A MODEL TO ASSESS THE EFFECTIVENESS OF THE ADVERTISING CAMPAIGN

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей оцінювання ефективності рекламної кампанії, а саме визначення комунікаційного ефекту, економічного ефекту та ефекту від медіа планування та розміщення реклами на носії. Визначено послідовність етапів оцінювання ефективності. Наведено показники економічної та комунікаційної ефективності. Обґрунтовано вибір медіа показників. Побудовано математичну модель оцінювання ефективності рекламної кампанії.

Ключові слова: реклама, рекламна кампанія, аудит рекламної діяльності, комунікаційна ефективність, медіа аудит.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей оценки эффективности рекламной кампании, а именно определение коммуникационного эффекта, экономического эффекта и эффекта от медиа планирование и размещение рекламы на носителе. Определена последовательность этапов оценки эффективности. Приведены показатели экономической и коммуникационной эффективности. Обоснован выбор медиа показателей. Построена математическая модель оценки эффективности рекламной кампании.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания, аудит рекламной деятельности, коммуникационная эффективность, медиа аудит.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of peculiarities of assessing the effectiveness of the advertising campaign, namely the definition of the communication effect, economic effect and the effect of media planning and advertising on the media. The sequence of stages in the assessment of effectiveness are defined. Indicators of economic and communication effectiveness are given. The choice of media indicators proved. A mathematical model for evaluating the effectiveness of the advertising campaign is built.

Keywords: advertising, advertising campaign, auditing advertising, communication effectiveness, media audit.

Постановка проблеми. Метою проведення рекламної діяльності (РД) будь-якого підприємства є отримання високої ефективності проведених заходів: як економічної, так і комунікаційної. Оцінити ефективність реклами можна за допомогою проведення маркетингових досліджень. Але найбільшою проблемою постає вибір показників для оцінювання саме комунікаційної ефективності та медіа показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання ефективності реклами приділена увага в роботах таких зарубіжних фахівців з маркетингу: П. Дойль, Дж.Ф. Джоунс, Д. Аакер, Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Огілві, Ф. Котлер, А. Кутлалієв, О. Попов, Є. Голубков, а серед вітчизняних можна виділити роботи: Т.О. Примак, Є.В. Ромата, Т.Г. Діброви, Л.М. Шульгіної, О.М. Мельникович, Л.А. Мороз і багато інших. Але в цих роботах не представлено єдиного бачення щодо показників оцінювання комунікаційної ефективності рекламної кампанії (РК) підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення показників ефективності рекламної діяльності та побудова математичної моделі, яка б описала процес визначення результативності рекламної діяльності підприємства в рамках проведення її аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приєднуючись до загальних висновків вчених-економістів [1-4], щодо особливостей реклами як потужного інструменту комплексу маркетингових комунікацій, визначимо, що через свій неособистий характер комунікації, її ефективність необхідно вимірювати з точку зору очікуваного комунікаційного ефекту. А оскільки реклама – є досить вартісним засобом маркетингових комунікацій, то вимірювання економічного ефекту є необхідним для підтвердження комунікаційної ефективності. Тобто процедура визначення ефективності реклами передбачає обов'язкове оцінювання комунікаційного ефекту, який необхідно здійснювати на всіх етапах рекламної кампанії та вимірювати паралельно з економічним ефектом. Економічна та комунікаційна ефективність реклами тісно взаємопов'язані, так як еконо-

мічна ефективність безпосередньо залежить від ступеня психологічного впливу на людей. І для підвищення економічної ефективності реклами важливо забезпечити її високу комунікаційну результативність [2; 3]. Тобто, рекламна діяльність є досить складним та багатогранним процесом. І щоб отримати ефективну рекламу, визначати її ефективність лише після проведення РК є недостатнім. Пропонуємо проводити аудит рекламної діяльності підприємства на кожному етапі планування рекламної діяльності підприємства.

Необхідно акцентувати увагу на нетотожності понять аудиту рекламної діяльності та оцінки ефективності. Оскільки оцінювання ефективності є аналіз або контроль певного завдання, заходу, а аудит РД є комплекс заходів, що представляє собою послідовну процедуру та включає в себе в тому числі і оцінювання ефективності.

Коротко окреслимо процедуру проведення аудиту РД, вона має вигляд послідовної в часі, постійно повторюваної процедури. Як вже було зазначено, планування рекламної діяльності на підприємстві передбачає проведення ситуаційного аналізу, визначення цілей рекламної кампанії, конкретизацію цільової рекламної аудиторії, визначення бюджету рекламної кампанії та розроблення концепції рекламного повідомлення. Під час планування РД проводиться аудит бюджетування рекламної кампанії – доцільність вибору методу визначення бюджету, його відповідність ринковим реаліям. А після розроблення концепції рекламного повідомлення необхідно проводити оцінювання його ефективності в рамках аудиту РД.

Наступним етапом рекламної кампанії є виготовлення рекламної продукції та розміщення її на носіях. Аудит ефективності рекламної продукції передбачає оцінювання ефективності рекламного макету, відео- або аудіо ролику, а саме дослідження його відповідності цілям рекламної кампанії, повноту передачі рекламного повідомлення, зокрема позиціонування товару, марки, тощо. А задачами медіа аудиту, який проводиться вже після розміщення реклами на носій є перевірка вибору носія, його відповідність цілям рекламної кампанії, досяжність до цільової рекламної аудиторії, перевірка доцільності витрат на конкретний носій [3].

Після проведення рекламної кампанії доцільно провести оцінювання ефективності рекламної кампанії. Аудит проводиться щодо і економічних показників – прибуток, динаміка продажів тощо, і комунікаційних показників – рівень відомості, ставлення до марки або товару, рівень лояльності і т.д.

Наведемо показники ефективності РК, які, на нашу думку, необхідно враховувати при проведенні аудиту РД підприємства при використанні підприємством лише зовнішньої реклами (табл. 1).

Всі введені показники, крім частотності носія ν_f, є безрозмірними одиницями. Вони утворюються або як відношення об'єму частини вибірки, яка має певну властивість, до загального об'єму вибірки, або як емпірично оцінювані рівні ставлення до бренду, рекламного повідомлення і т. п. Єдиним винятком є показник частотності рекламного носія, який вимірюється кількістю контактів.

Розглянемо питання про характер впливу частотності носія на комунікаційну ефективність рекламної кампанії. Зауважимо, що залежність тут не може бути лінійною, адже збільшення цього показника, наприклад, з 1 до 2 має значно більш істотний ефект, ніж збільшення з 101 до 102. Логічним є припустити, що величина психологічного ефекту від неодноразового контакту з носієм рекламної інформації має бути логарифмічною функцією частотності. Це припущення повністю відповідає відомому в психофізиці закону Вебера-Фехнера [5, с. 128; 6, с. 128]. Таким чином, величина ефекту набуває вигляду $\ln \nu_f + 1$. Другий доданок тут потрібний для того, щоб психологічний ефект, який відповідає одиничній частотності, також дорівнював одиниці.

Таблиця 1

Показники ефективності рекламної кампанії підприємства

Показник	Одиниця виміру
Показники комунікаційної ефективності	
Рівень відомості бренду	μ_b – відношення кількості опитаних респондентів, які знайомі з брендом, до загального обсягу вибірки, $\mu_b \in [0,1]$
Рівень лояльності до ТМ/товару/компанії	μ_l – рівень лояльності до бренду, $\mu_b \in [0,1]$;
Рівень сприйняття атрибутів позиціонування ТМ/товару/компанії	μ_a – рівень знання атрибутів бренду, $\mu_a \in [0,1]$;
Розуміння та запам'ятовування змісту рекламного повідомлення	μ_m – відношення кількості опитаних респондентів, які здатні відновити у пам'яті характер та зміст повідомлення, до загального обсягу вибірки, $\mu_m \in [0,1]$, $\mu_m \le \mu_b$
Ставлення до змісту рекламного повідомлення	μ_c – рівень ставлення до змісту рекламного повідомлення, $\mu_c \in [0,1]$
Показники медіа аудиту	
Охоплення носія реклами (OTS)	ν_v – відношення кількості опитаних респондентів, які пересуваються в зоні видимості носія та мають можливість його побачити, до загального обсягу вибірки, $\nu_v \in [0,1]$
Частотність носія (Frequency)	ν_f – частотність носія, середньодобова кількість контактів з носієм реклами для людини, яка задовольняє двом умовам: а) належить до цільової аудиторії та б) регулярно пересувається в зоні видимості носія та має можливість його побачити. $\nu_f \ge 0$, вимірюється в логарифмічній шкалі

Авторська розробка

Таким чином, обчислимо агреговані показники медіа-аудиту. На наступному кроці нам необхідно об'єднати показники ν_v та ν_f для окремих рекламних носіїв у загальні (агреговані) показники медіа-аудиту всієї рекламної кампанії.

Позначимо через $\nu_v^{(i)}$ та $\nu_f^{(i)}$ відповідно показники ν_f та ν_f, обчислені для i-ого носія, $i=1,\ldots,n$; через n позначено загальну кількість носіїв рекламної інформації. Тоді агреговані показники $\nu_f^{(agg)}$ та $\nu_f^{(agg)}$ будуть обчислюватися відповідно за формулами

$$\nu_v^{(agg)} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\nu_v^{(i)}, \qquad \nu_f^{(agg)} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n}\nu_f^{(i)}}. \tag{1}$$

Перша формула є звичайним усередненням за n носіями, у той час як друга потребує пояснення. Її також можна розглядати як усереднення, але не адитивне, а мультиплікативне (іншими словами, звичне в такій ситуації середнє арифметичне замінюється на більш несподіване середнє геометричне). Це є наслідком використання логарифмічної шкали для частотності носія. Дійсно, позначивши через

$$p\left(\nu_f\right) = \ln\nu_f + 1 \tag{2}$$

психологічний ефект при частотності, маємо:

$$p\left(\sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n}\nu_f^{(i)}}\right) = \ln\left(\sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n}\nu_f^{(i)}}\right) + 1 = \frac{\sum_{i=1}^{n}\ln\nu_f^{(i)}}{n} + 1 = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(\ln\nu_f^{(i)}+1\right)}{n} = \frac{\sum_{i=1}^{n}p\left(\nu_f^{(i)}\right)}{n}.$$

Це показує, що мультиплікативне усереднення показників частотності призводить до звичайного (адитивного) усереднення відповідних психологічних ефектів.

Наступним етапом є обчислення коефіцієнту комунікаційної ефективності рекламної кампанії.

Тепер коефіцієнт k_c комунікаційної ефективності рекламної кампанії може бути визначено у вигляді відношення суми зважених показників комунікаційної ефективності та суми зважених показників медіа-аудиту:

$$k_c = \frac{e_b\mu_b + e_l\mu_l + e_a\mu_a + e_m\mu_m + e_c\mu_c}{e_v\nu_v^{(agg)} + e_f p\left(\nu_f^{(agg)}\right)},$$

де агреговані показники медіа-аудиту $\nu_v^{(agg)}$ та $p\left(\nu_f^{(agg)}\right)$ обчислюються за формулами (1), а функція психологічного ефекту $p\left(\nu_f^{(agg)}\right)$ задається формулою (2). Коефіцієнти $e_b, e_l, e_a, e_m, e_c, e_v, e_f$ – вагові коефіцієнти, що характеризують важливість показників та визначаються методом експертних оцінок фахівців галузі. Зауважимо, що обчислений у такому вигляді коефіцієнт комунікаційної ефективності рекламної кампанії може набувати будь-якого невід'ємного значення і зовсім не зобов'язаний бути обмеженим одиницею. Доцільно було б розрахувати цей коефіцієнт для деякої «еталонної», але реальної кампанії (позначимо його $k_c^{(max)}$), і у подальшому нормувати всі такі коефіцієнти за допомогою цього еталонного: $k_c^{(norm)} = \dfrac{k_c}{k_c^{(max)}}$.

Але також необхідно не забувати і про показники економічної ефективності реклами. Вони не потребують ніяких моделей для розрахунку, оскільки прямо показують величину ефекту у відсотковому, штучному або грошовому виразі. Деякі з них наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники економічної ефективності рекламної кампанії підприємства

Показник	Одиниця виміру
Рентабельність реклами	Співвідношення прибутку від просування до витрат, %
Приріст середньомісячного товарообігу	Співвідношення поточного рівня продажів до попереднього за періоди, %
Обсяг покупок у грошовому вираженні	Співвідношення поточного рівня продажів до попереднього за період, грн
Частота і кількість покупок	Співвідношення частоти і кількості покупок на одного клієнта за періоди, шт. / од.
Динаміка прибутку	Зростання прибутку від реалізації продукції, %
Рівень продажів	Зростання прибутку від реалізації товару, грн
Частка ринку за кількістю продажів товару в грошовому вираженні	Співвідношення обсягів продажів на ринку до кількості проданих товарів, грн
Частка постійних клієнтів	Співвідношення постійних клієнтів до загальної кількості клієнтів, %

Висновки. Таким чином, можемо зробити висновки, що оцінювання ефективності реклами є важливою складовою комплексної системи аудиту рекламної діяльності підприємства. Процес оцінювання ефективності реклами є чіткою поетапною процедурою, етапи якої відповідають етапах рекламної кампанії підприємства. Авторами було запропоновано застосування різних методів маркетингових досліджень для оцінювання ефективності реклами в процесі аудиту рекламної діяльності.

Необхідно зауважити, що оцінювання ефективності реклами вимагає дотримання трьох принципів оцінювання: по-перше, паралельність вимірювання комунікаційного та економічного ефектів, по-друге, оцінювання ефективності має бути комплексним, по-третє, оцінювання ефективності реклами має поетапну, послідовну процедуру.

Також авторами статті було визначено показники ефективності РК та побудовано математичну модель для розрахунку комунікаційної ефективності та ефективності медіа планування та розміщення реклами. На нашу думку, дана модель дасть реальну можливість проведення аудиту РД, а питання побудови моделей для різних типів носіїв реклами має перспективи подальших розвідок у даному напряму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кутлалиев А. Эффективность рекламы / Кутлалиев А., Попов А. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 416 с. – (Профессиональные издания для бизнеса).
2. Гараніна І.І. Оцінювання ефективності зовнішньої реклами / І.І.Гараніна // Реклама: інтеграція теорії та практики: тези доп. VII Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 18 грудня 2013 року) – Київ. – с. 39-40.
3. Діброва Т.Г. Методи оцінювання ефективності реклами складової аудиту рекламної діяльності / Т.Г. Діброва, І.І. Гараніна // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка – 2014 – Том 19. Випуск 3/2. – С. 61- 65.
4. Плаксій Т.О. Маркетинговий аудит: сутність, складові та особливості проведення / Т.О. Плаксій, Г.В. Пухальська // Вісник ХНУ. Економічні науки. – Хмельницький. – 2009. – № 2, Т. 1. – С. 74-77.
5. G. Antonides, Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology, Springer Science & Business Media, 1996.
6. B.K. Mishra, Psychology: the study of human behaviour, PHI Learning Pvt. Ltd., 2008.

УДК 339.138

Гелевачук З.Й.
старший викладач кафедри маркетингу
Криворізького економічного інституту

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPT FORMATION OF MARKETING STRATEGY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Ідентифіковано місце маркетингової стратегії розвитку в піраміді стратегій підприємства. Визначено особливості управління підприємством на засадах маркетингу. Обґрунтовано основні етапи формування маркетингової стратегії розвитку сучасних компаній. Акцентовано увагу на необхідності трансформації типу управлінських відносин у процесі її формування.

Ключові слова: маркетингова стратегія, розвиток, турбулентність середовища, маркетинговий потенціал, управлінські відносини, цілі, етапи.

АННОТАЦИЯ

Идентифицировано место маркетинговой стратегии развития в пирамиде стратегий предприятия. Определены особенности управления предприятием на основе маркетинга. Обоснованы основные этапы формирования маркетинговой стратегии развития современных компаний. Акцентировано внимание на необходимости трансформации типа управленческих отношений в процессе ее формирования.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, развитие, турбулентность среды, маркетинговый потенциал, управленческие отношения, цели, этапы.

ANNOTATION

Identified place marketing strategy development in the pyramid strategy. The features of enterprise management based marketing. Grounded main stages of the marketing strategy of modern companies. Emphasize the need to transform the type of administrative relations in the process of its formation.

Keywords: marketing strategy, development, environment turbulence, market potential, management attitudes, goals, milestones.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств супроводжувався трансформацією маркетингу з рівноправних функцій управління взаємодією підприємства та ринку до маркетингового управління підприємством у цілому. Це сприяло функціональній інтеграції маркетингу та менеджменту та перетворення маркетинг-менеджменту на самостійну управлінську концепцію. Базовими постулатами сучасної концепції маркетинг-менеджменту є: орієнтація на споживчі потреби; розповсюдження філософії маркетингу, маркетингових принципів і переконань на всі рівні ієрархії управління підприємством; розуміння і прийняття маркетингу як основи діяльності підприємства всіма його співробітниками; інтеграція всіх функцій бізнесу в єдиний, сфокусований на споживачеві процес; широке розповсюдження маркетингової інформації серед усіх підрозділів і працівників підприємства; удосконалення маркетингового планування в напряму забезпечення ціннісної значущості для споживача з урахуванням соціальних аспектів діяльності підприємства [1; 2]. Основним елементом маркетинг-менеджменту є розробка системи стратегій підприємства, при цьому маркетингова стратегія набуває статусу пріоритетної в системі стратегій підприємства та повинна органічно поєднуватися із загальнокорпоративною стратегією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною платформою досліджуваної проблематики є фундаментальні праці зарубіжних науковців, зокрема Л. Абалкіна, Г. Азоєва, Р. Акоффа, І. Ансоффа, П. Дойля, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона, А. Стрікленда, Р. Фатхутдінова. Вагомий внесок у дослідження маркетингових стратегій розвитку внесли вітчизняні науковці, серед яких варто виділити А. Павленка, А. Войчака, В. Герасимчука, Н. Куденко, В. Пилипчука, І. Решетнікову, Т. Циганкову, Н. Чухрай.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість наукових праць, проблематика розвитку підприємства на засадах маркетингової орієнтації на сьогодні має дискусійний характер. Фрагментарним є дослідження поліфункціонального характеру маркетингової стратегії, яка в контексті розвитку підприємства повинна розглядатись не лише як результуючий, а як наскрізний вектор реалізації стратегічного управління.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розширення теоретико-методичного підґрунтя концепції розвитку підприємства на засадах стратегічної маркетингової орієнтації; обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення механізму формування маркетингової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ідентифікації місця маркетингової стратегії розвитку в піраміді стратегій необхідно конкретизувати роль маркетингу в управлінні підприємством. Узагальнення наукових праць дозволяє відзначити, що на сьогодні поширеним є дуалістичний підхід до вирішення цієї проблеми: маркетинг розглядається як система та як підсистема управління організацією. І.Л. Решетнікова, характеризуючи маркетинг як систему, відносить її до розряду кібернетичної, що характеризуються великими розмірами,

складністю, динамічністю, імовірнісним характером та гомеостатичною природою [3, с. 9]. З іншої точки зору, маркетингове управління розглядається як підсистема управління підприємством [4].

Деталізація визначення маркетингу як системи та підсистеми управління підприємством дозволяє автору констатувати правомірність використання обох підходів. При цьому маркетинг як система забезпечує реалізацію загально корпоративної стратегії та координує розроблення і реалізацію маркетингових стратегій різних ієрархічних рівнів (рис. 1). Маркетинг як підсистема управління організацією орієнтована на забезпечення реалізації маркетингових цілей вищого порядку за рахунок використання стратегій маркетинг-міксу. Запропонований підхід до формування піраміди стратегій підприємства цілком відповідає сучасній тенденції зниження функціональної ролі відділу маркетингу та залучення до стратегічного маркетингового управління керівників всіх структурних підрозділів.

За результатами досліджень Н.В. Куденко встановлено, що стратегія виступає координуючим та об'єднуючим фактором між цілями та ресурсами підприємства [5, с. 10-11]. У цьому контексті основне призначення маркетингової стратегії розвитку полягає у взаємоузгодженні маркетингових цілей з виробничими можливостями та ресурсним базисом організації.

Передумовою забезпечення цієї відповідності є маркетингова інтеграція функціональних напрямів діяльності, у рамках якої розробля-

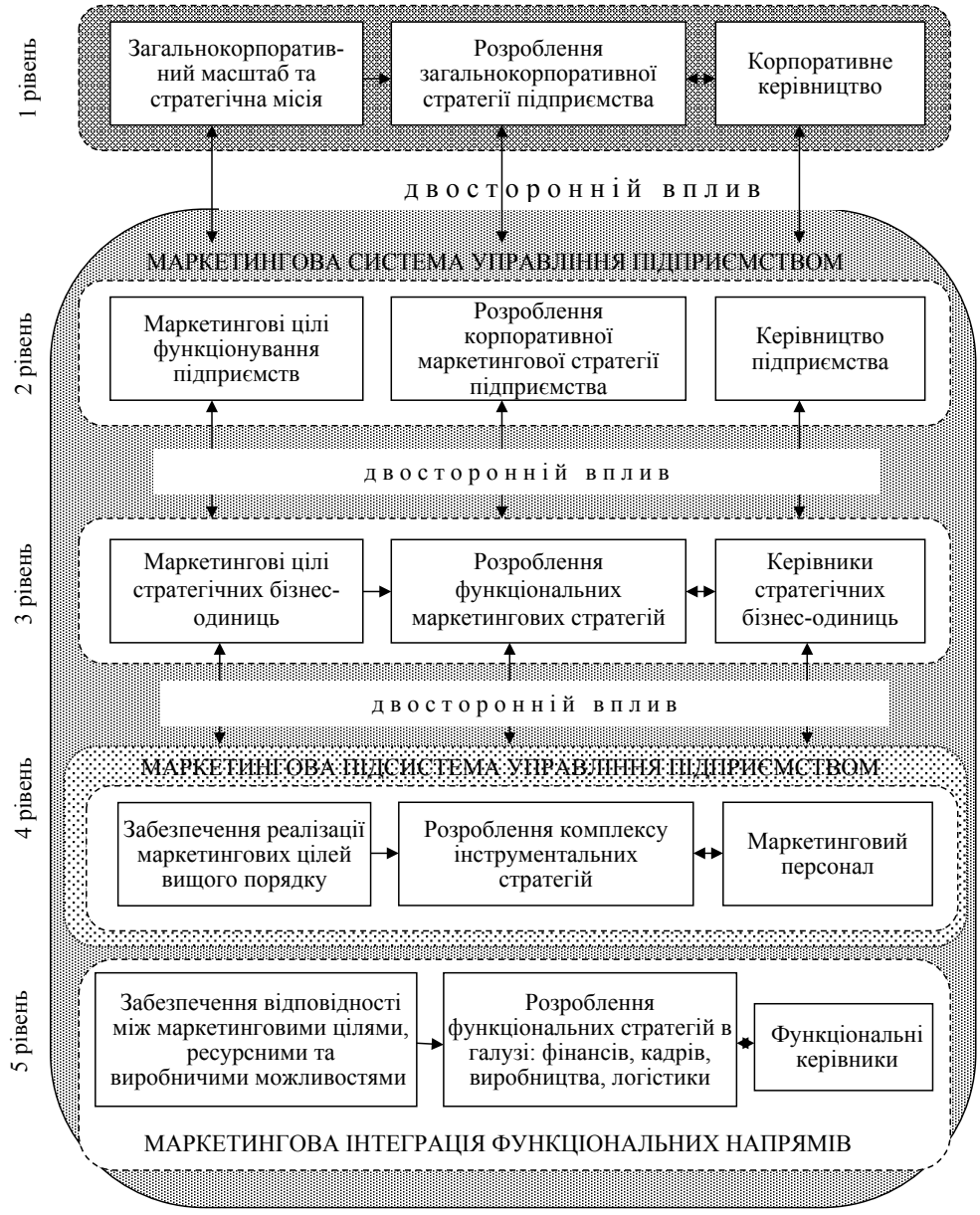


Рис. 1. Місце маркетингової стратегії розвитку в піраміді формування стратегій підприємства

Сформовано автором

ються функціональні стратегії в галузі фінансів, кадрів, виробництва тощо. Як наголошує А.В. Федорченко, саме інтегруюча роль маркетингу забезпечує, з одного боку, емерджентність системи управління підприємством (у контексті розвитку мікросередовища організації як системи), а з іншого – стабільність розвитку в умовах ринкової невизначеності (у взаємозв'язках із суб'єктами та силами зовнішнього середовища) [6, с. 364]. Саме маркетингова інтеграція функціональних сфер та бізнес-процесів діяльності підприємства дозволяє оптимізувати витрати та підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства [7].

Відповідно до визначеного місця маркетингової стратегії розвитку підприємства в реалізації загально корпоративної стратегії, встановлено, що відділ маркетингу є лише окремим елементом керуючої системи управління, а в цілому керуюча система включає корпоративних керівників, керівників підприємства, керівників стратегічних бізнес-одиниць та інших функціональних керівників. Основною функцією керуючої системи є розроблення та найбільш ефективна реалізація маркетингової стратегії, що забезпечує перманентний розвиток організації в довгостроковому періоді шляхом задоволення потреб споживачів.

Традиційно входи в запропонованій системі представлено інформацією та матеріальними та нематеріальними ресурсами, які створюють базис трансформації отриманої інформації в дії маркетингу. Сформована система управління розвитком підприємств на засадах маркетингу ґрунтується на загально визначених позиціях: інформація, що надходить з зовнішнього середовища, сприймається керуючою підсистемою (суб'єктами управління), переробляється відповідно до конкретної мети управління і у вигляді керуючих дій передається на об'єкт управління маркетингом [3, с. 14]. Ядром системи управління розвитком підприємства за засадах маркетингової орієнтації є інформаційно-аналітичний базис та стратегічний актив підприємства.

Вимоги до першого зростають у зв'язку з підвищенням рівня невизначеності зовнішнього середовища та необхідністю реалізації заходів проактивного характеру. А.В. Федорченко наголошує, що саме формування комплексного інформаційного базису на системній основі є передумовою формування стійких конкурентних переваг [6, с. 366]. При цьому він акцентує увагу на необхідності застосування широкого спектру інструментарію формування інформаційного базису: маркетингові інформаційні системи (МІС), системи підтримки прийняття рішень (СППР), CRM-системи; системи моніторингу оточуючого бізнес-середовища; бенчмаркинг [6, с. 369].

Генерування інформації з зовнішнього середовища дозволяє підприємству сфокусуватися на поведінці і потребах споживачів та, відповідно на власних можливостях щодо їх задоволення. Це передбачає формування стратегічного активу, складовими якого виступають ключові компетенції та компетентності. Саме вони генерують можливості щодо забезпечення унікальної комбінації ресурсів для найбільш повного задоволення потреб споживачів та забезпечують маркетингову інтеграцію функціональних сфер та бізнес-процесів підприємства.

У контексті сформованої маркетингової стратегії розвитку розробляються управлінські рішення, що реалізуються за рахунок управлінських впливів та керуючих дій. Керована система маркетингового управління (об'єкт управління) на мікрорівні в спеціальній літературі частіше за все ототожнюється із елементами комплексу маркетингу. Однак, враховуючи вищевикладені результати досліджень, вважаємо, що такий підхід є обмеженим. Забезпечення збалансованості ринкових умов з виробничими можливостями та ресурсним базисом вимагає розширення об'єктів маркетингового управління: функціональні сфери, бізнес-процеси, ресурси. Саме оптимізація бізнес-процесів за всіма функціональними напрямами діяльності підприємства дозволяє забезпечити найбільш ефективні ресурсні трансформації. Деталізація використання управлінського інструментарію відбувається відповідно до виокремлених рівнів управління: стратегічний, тактичний, операційний. Вищевикладені положення відповідають результатам дослідження І.Л. Решетнікової, відповідно до яких досягнення маркетингових цілей їй передбачає координацію з усіма іншими складовими елементами системи управління підприємством [3].

З позиції стратегічного маркетингу виходом системи традиційно вважають відповідну маркетингову стратегію. У запропонованому підході маркетингова стратегія розвитку є першоосновою формування управлінських рішень відповідно до цільових орієнтирів. З огляду на це, виходом системи є реалізація сформованої маркетингової стратегії. На цьому етапі ключового значення набуває порівняння фактично досягнутих показників з контрольними показниками ефективності реалізації стратегії. Порівняння їх параметрів формує постійний зворотній зв'язок між входом та виходом системи маркетингу. Ми цілком погоджуємося з А.В. Федорченком, що контрольна функція зворотного зв'язку з позицій маркетинг-менеджменту повинна розглядатися в двох головних напрямах: у внутрішньому та зовнішньому середовищі даної системи [6, с. 365]. Маркетингова орієнтація управління підприємством дозволяє досягти координації функціонування підприємства. Результатом цього є потоки цінності, які формують стійкі конкурентні переваги, та потоки доданої вартості, що генерують капіталізацію бізнесу.

Узагальнення літературних джерел свідчить, що більшість авторів орієнтовані на наступні етапи формування маркетингових стратегій:

1) визначення маркетингових цілей у відповідності до генеральної стратегії підприємства; 2) формування комплексу заходів щодо реалізації поставлених цілей; 3) коригування маркетингової стратегії у відповідності зі змінами в зовнішньому середовищі; 4) розроблення комплексу маркетингу; 5) контроль та оцінювання ефективності обраної стратегії. Обґрунтовані особливості маркетингових стратегій розвитку вимагають розроблення концептуальних підходів до її формування.

Початковим етапом розробки стратегії підприємства традиційно виступає визначення місії. Варто відзначити, що на функціонуючих підприємствах вона певним чином вже сформована, відтак, пріоритетного значення набуває підхід до формування маркетингових стратегічних цілей. У численних наукових публікаціях наголошується на необхідності розширення цілей стратегічного маркетингового управління, що ототожнювалися раніше виключно з досягненням підприємницької мети. Важливого значення при цьому набуває формування місії й у соціальному контексті, що відповідає базовим постулатам усвідомленого маркетингу [2, с. 25].

У цьому контексті виключного значення набуває задоволення вимог не лише споживачів, а й усіх стейкхолдерів підприємства: акціонерів (у напряму зростання вартості бізнесу та дивідендів); працівників (у контексті створення відповідних умов їх діяльності створення та задоволення приватних потреб); держави та суспільства (у напряму зниження навантаження на навколишнє природне середовище, що відповідає концепції стійкого розвитку).

Розроблення маркетингових стратегій передбачає аналітичне оцінювання параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища. Маркетингова стратегія розвитку підприємства, що орієнтована на формування стійких конкурентних переваг, підвищує вимоги до такого аналізу. Саме результати оцінки є передумово формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення маркетинг-менеджменту, який є невід'ємною умовою забезпечення позитивної траєкторії розвитку організацій. Основною метою формування інформаційно-аналітичного базису є системна організація всіх елементів, що формують та використовують інформацію в процесі маркетингового управління підприємством.

Наступним етапом є формування маркетингової стратегії розвитку, яка (як зазначалося вище) є органічним поєднанням корпоративних, функціональних та інструментальних стратегій. Характерними ознаками маркетингових стратегій різних ієрархічних рівнів є наступні: інструментальних – забезпечення однакової з конкурентами цінності продукту (період адаптації); функціональні – забезпечення вищої, у порівнянні з конкурентами, цінності продукту (період зростання); корпоративних – забезпечення інноваційної споживчої цінності продукту (послуги) (період розвитку). Саме реалізація маркетингових стратегій розвитку дозволяє сформувати і підтримувати стійкі конкурентні переваги, що забезпечують недоступні суперникам ренти, тобто джерела додаткової прибутковості та привабливості підприємства на ринку за рахунок комплексного використання корпоративних, функціональних та інструментальних маркетингових стратегій.

Розвиток ресурсних концепцій змінює вектор маркетингової стратегії з реактивної (реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища) на проактивну (попередження подій). Вищезазначене вимагає пошуку нових комбінацій у ланцюжку «ресурси – виробництво – ключові компетенції – організаційні здатності – стійкі конкурентні переваги». З огляду на це, невід'ємним етапом формування маркетингової стратегії розвитку ми вважаємо забезпечення стратегічної відповідності, що передбачає узгодження ресурсних та виробничих можливостей з ринковими умовами господарювання.

Стратегічна відповідність генерується сформованим стратегічним активом (компетенції та компетентності персоналу), що дозволяє досягти високого рівня адаптивності організації до змін зовнішнього середовища шляхом інтерактивних комунікацій та міжфункціональної координації. Необхідною умовою є акумулювання маркетингового потенціалу, що дозволить нівелювати ринкові загрози та максимально повно використати ринкові можливості.

І.Л. Решетнікова наголошує, що обрана маркетингова стратегія організації повинна втілитися в програму дій, яка уточнює стратегічні цілі і визначає засоби, що забезпечують її реалізацію [8, с. 207]. Вона спирається на системи просування товарів, ціноутворення, продажів і комунікацій, у результаті яких цільова група споживачів повинна дізнатися і оцінити відмінні якості пропонованих товарів і ті позиції, на які вони претендують[7]. Таким чином, стратегічний вибір повинен послідовно втілюватися в рішення і програми дій, що становлять основу операційного рівня.

Програмна реалізація стратегічних планів передбачає ієрархічну структуризацію управлінських завдань (корпоративні, функціональні, інструментальні маркетингові стратегії). З одного боку, управлінські відносини відображають інституалізацію обов'язків, повноважень та норм регулювання їх взаємодії шляхом регламентації. З іншого боку, сучасний маркетинговий менеджмент, що ґрунтується на ресурсних концепціях, висуває вимоги до управлінського персоналу в контексті зростання рівня його компетенцій та компетентностей. Таким чином, з іншого боку, управлінські відносини – креативний підхід до виконання формальних обов'язків, що залежить від інтелектуального та творчого потенціалу учасників управління.

Традиційний тип управлінських відносин має функціонально-ієрархічний характер, що визначається службовими повноваженнями

між працівниками різних рівнів апарату управління на підставі вертикальних управлінських зв'язків. Посилення значущості індивідуальних особливостей працівників у контексті реалізації маркетингової стратегії розвитку вимагає, на нашу думку, впровадження проектно-мережевого типу управління. Під проектним утворенням ми розуміємо проблемно-орієнтовану групу людей чи команду, багатопрофільність якого визначається рольовим складом. Його основним призначенням є: забезпечення маркетингового інтегрування функціональних сфер діяльності підприємства; реалізація професійно-креативних та міжособистісних відносин маркетингового партнерства та співробітництва на підставі горизонтальних зв'язків; формування маркетингового стратегічного процесного мислення персоналу підприємства; розроблення управлінських рішень стосовно усунення проблем як стихійного, так і циклічного характеру, що перешкоджають реалізації маркетингової стратегії розвитку; пошук рішень, що дозволяють найбільш оптимальний варіант реалізації стратегії; акумулювання маркетингової інформації та її розповсюдження по всіх функціональних підрозділах.

Запропонована формалізація управлінських відносин дозволить: – по-перше, на практиці реалізувати один з принципів стратегічного маркетингу, визначених Н.В. Куденко, а саме: гармонійне поєднання аналітичної складової із креативністю [9, с. 126]; – по-друге, створить передумови для залучення до ланцюжка створення споживчої цінності всіх співробітників підприємства, що відповідає сучасній концепції: маркетинг занадто великий, аби ним займалися виключно маркетологи.

Реалізація стратегічних планів передбачає послідовне здійснення певним чином регламентованих процедур, найважливішими з яких є: розробка системи планових показників за елементами комплексу маркетингу підприємства відповідно до обраних інструментальних маркетингових стратегій; формування відповідного набору заходів, що дозволяє досягти планових показників і реалізувати обрану стратегію. У рамках маркетингового управління відбувається формування набору моделей та інструментів, що в сукупності складають модельний базис управління.

Контроль та оцінка реалізації маркетингової стратегії розвитку передбачає порівняння контрольних та фактично досягнутих показників за певний період та координації маркетингових заходів і практики маркетингового управління, під якою ми розуміємо спосіб досягнення поставлених цілей за рахунок комплексного поєднання методів та прийомів роботи. Координація практики маркетингового управління може бути досягнута за рахунок удосконалення інституційних підходів до реалізації функцій маркетингу, або за рахунок адаптації кращих практик господарювання.

Варто зазначити, що процес розробки маркетингової стратегії розвитку підприємства має циклічний характер, оскільки незадовільні результати аналізу якості стратегій та висока турбулентність зовнішнього середовища вимагають їх коригування. Основними вимогами до формування маркетингової стратегії розвитку вважаємо наступні: 1) реальність, що передбачає їх відповідність ситуації, цілям, ринковим, виробничим та ресурсним факторам, досвіду та навичкам працівників і менеджерів, організаційним здатностям та компетенціям персоналу; 2) логічність, внутрішня цілісність та несуперечливість окремих елементів; 3) сумісність з зовнішнім середовищем, що забезпечує можливість взаємодії з ним; 4) виправдана ризикованість; 5) спрямованість на формування стійких конкурентних переваг.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене, акцентуємо увагу на особливостях розроблення маркетингової стратегії розвитку підприємства: 1) орієнтація на соціальні цілі та їх формування у відповідності з інтересами всіх зацікавлених осіб носить у науковій літературі здебільшого індикативний характер, тоді як у запропонованому підході це виступає обов'язковою умовою; 2) підвищення вимог до формування інформаційно-аналітичного базису розвитку підприємства; 3) забезпечення трансформації конкурентних переваг у ланцюгу: тимчасові – динамічні – стійкі за рахунок формування унікальних комбінацій ресурсів та компетенцій; 4) виокремлення етапу забезпечення стратегічної відповідності, основним завданням якого є дотримання збалансованості виробничих можливостей, ресурсного базису та ринкових умов; 5) необхідність формування стратегічного активу підприємства та акцентування уваги на акумулюванні маркетингового потенціалу; 6) структуризація управлінських завдань за корпоративним, функціональним та інструментальним маркетинговими рівнями; 7) реалізація програми маркетингових заходів через трансформацію управлінських відносин від виключно інституційних (функціонально-ієрархічні) до проектно-мережевих.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федорченко А.В. Сучасні концепції маркетингового управління розвитком підприємств / А.В. Федорченко, О.О. Таран // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О.О. Бєляєв. – 2013. – Вип. – 30. – С. 372-381.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник [Текст] / Л.В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.
3. Решетникова И.Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях: Монография [Текст] / И.Л. Решетникова. – Луганск: Издательство Восточноукраинского государственного университета, 1998. – 270 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник

[Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
6. Федорченко А.В. Теоретичні аспекти дослідження систем маркетингу та маркетингових досліджень з позицій системного підходу / А.В. Федорченко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. наук. праць. – Вип. 1(14): Економічні науки. – Чернівці: БДФА, 2009. – С. 363-371.
7. Павленко А.Ф. Маркетингове управління як стратегія ефективного розвитку підприємств / А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчук // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О.О. Бєляєв. – 2013. – Вип. – 30. – С. 336-347.
8. Решетнікова І.Л. Регламентація процедур оперативного планування маркетингу на підприємстві / І.Л. Решетнікова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О.О. Бєляєв. – 2013. – Вип. – 30. – С. 206-214.
9. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125-133.

УДК 334.339.138:012.64

Гоголь І.А.
кандидат економічних наук, асистент
кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА РІЗНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FEATURES OF FORMATION OF MARKETING STRATEGY OF SUBJECTS OF ENTERPRISE VARIOUS FORM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості формування маркетингової стратегії з урахуванням загальної стратегії й мети підприємства, зокрема враховуючи економічні й соціальні аспекти його розвитку. Обґрунтовано способи формування маркетингової стратегії, які дозволяють розглядати її як основну частину бізнес-планування. Запропоновано враховувати при розробці маркетингової стратегії основні пріоритети альтернативного вибору.

Ключові слова: стратегія, маркетинг, формування, підприємство, ринок, пріоритети, вибір.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности формирования маркетинговой стратегии с учетом общей стратегии и цели предприятия, в частности учитывая экономические і социальные аспекты его развития. Обоснованно способы формирования маркетинговой стратегии, которые позволяют рассматривать ее как основную часть бизнес-планирования. Предложено учитывать при разработке маркетинговой стратегии основные приоритеты альтернативного выбора.

Ключевые слова: стратегия, маркетинг, формирование, предприятие, рынок, приоритеты, выбор.

ANNOTATION

This article explores the features of formation of a marketing strategy considering the overall strategy and objectives of the enterprise, especially the economic and social aspects of development. Substantiated ways of formation of marketing strategies allows us to consider it as a basic part of business planning. Proposed to consider key priorities of alternative choices during the development of marketing strategies .

Keywords: strategy, marketing, development, enterprise market, priorities, choices.

Постановка проблеми. Маркетингові стратегії сільськогосподарських підприємств передусім мають бути спрямовані на виготовлення конкурентоспроможної продукції та орієнтації на споживачів Процес формування маркетингової стратегії пронизує всі види господарської діяльності, забезпечивши ефективний рух сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, а за допомогою маркетингових методів можна визначити реальну ціну продукції та взаємодію учасників аграрного ринку, враховуючи основні пріоритети розвитку регіону та країни.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей формування маркетингової стратегії суб'єктів підприємництва різних форм господарювання Хмельницької області та визначення основних пріоритетів її альтернативного стратегічного вибору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування маркетингової стратегії з метою виявленню альтернативних пріоритетів забезпечення розвитку аграрних відносин присвячена значна кількість праць у вітчизняній та світовій економічній науці, зокрема таких вчених, як Д. Аакера, Г. Армстронга, І. Балабанової, Т. Балановської, І. Баланюка, Д. Бейкера, П. Гайдуцького, А. Генрі, Ю. Губені, Е. Діхтеля, Т. Дудара, Л. Забуранної, У. Кінга, Ф. Котлера, Д. Колза, А. Куса, М. Сахацького та ін. Завдяки їх дослідженням сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Формування маркетингової стратегії встановлює взаємозв'язки між такими поняттями, як «рівень стратегії», «вид стратегії», «стратегічна альтернатива», «стратегічне рішення», плануючи її на трьох рівнях: корпоративному, функціональному та інструментальному, причому на кожному з них розробляють різні групи стратегій маркетингової діяльності, що забезпечують їм конкурентоспроможність продукції та певну ринкову нішу.

У процесі реформування відносин власності та внаслідок реалізації аграрної й земельної реформи станом на 1 січня 2004 р. селянам та іншим громадянам передано у власність і користування 36,2 млн га сільськогосподарських угідь, у тому числі 12,7 млн га господарствам населення, з них 11 млн га – особистим селянським господарствам, майже 4,9 млн громадян одержали державні акти на земельну власність [7]. Кожен громадянин чи об'єднання громадян отримали право на вибір будь-якої організаційно-правової форми господарювання, як за створення організації, так і в процесі реорганізації, що залежить від різних чинників.

Проте, на сьогодні господарські товариства є однією зі найпоширеніших форм господарювання і займають важливу частку на аграрному ринку та відіграють значну роль у сільському господарстві не тільки області, а й України загалом, тому дослідження їх маркетингової діяльності досить важливі. Ліквідація та реорганізація попередніх форм господарювання у сільському господарстві привели до появи багатьох інших форм власності, хоча у власності

держави залишилася ще незначна частина державних підприємств. Поділяємо думку І.Ф. Баланюка, який зазначає, що «…ефективне функціонування суб'єктів господарювання в умовах змішаної економіки та в конкурентному середовищі можливе за умови одержання необхідної суми прибутку й задоволення зростаючих потреб споживачів. Підприємства можуть досягти цього результату шляхом випуску якісних товарів і своєчасного надання відповідних послуг» [3].

У своєму розвитку будь-яке організаційне утворення не може легковажно ставитися до своїх майнових та фінансових ресурсів, забезпечуючи довготривалу програму дій, не мати власної мети діяльності, проте загальна стратегія підприємства, ширша, ніж базові та інші стратегії. При цьому досить важливими є стан галузі й позиції підприємства на ринку, що найчастіше можуть відігравати вирішальну роль у виборі стратегії, яка підходить саме йому, але не потрібно забувати й про розміри та цілі підприємства, які додають унікальності вибору стратегії та окреслюють її потенціал, бо скільки їх існує, стільки ж існує й стратегій.

На нашу думку, провідні підприємства галузі мають нарощувати обсяги виробництва та продажу як за рахунок традиційно сформованого асортименту, так і завдяки впровадженню у виробництво нових видів продукції в розрізі спеціалізації, а стратегію маркетингу обирати з урахуванням загальної стратегії й мети підприємства, зокрема її економічних і соціальних аспектів розвитку.

Процес формування маркетингової стратегії слід розглядати як основну частину бізнес-планування, яке дає змогу на високому рівні ухвалювати найякісніше рішення та проводити необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації.

Погодимося з твердженням Г. Мінтзберга та дослідженнями Ю.Е. Губені, які довели, що в суспільстві існує три способи творення стратегії, оскільки інколи стратегія бізнесу може існувати тільки в уяві керівників та управлінців, а інколи базується на суттєвих фактах (рис. 1) і має певне підґрунтя.

Поділяємо думку Ю.Е. Губені, що: «…мета підприємства має внутрішнє спрямування, а місія – зовнішнє. У місії підприємство подає свою мету у формі, яка може бути позитивно сприйнята суспільством, споживачами, органами влади тощо. Підприємство без місії не має душі» [4, с. 115].

Переконані, що маркетинг у ринковому середовищі завжди є заключним етапом господарської діяльності, і від результатів його правильної організації залежить успіх як окремо взятого господарства, так і всієї аграрної сфери. Зазначимо, що розробка стратегії підприємства здійснюється, передусім завдяки вивченню завдань, що стоять перед ним, елементів стратегічних цілей, з метою досягнення місії підприємства.

Провівши маркетингове дослідження управлінської структури на основі опитування за допомогою анкетування експертів, встановлено, що в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області, як у повноцінних учасників процесу обміну, формуються певні маркетингові стратегії, як інструмент конкурентної боротьби в завоюванні певної ринкової ніші.

На невеликих підприємствах здебільшого маркетингові функції покладено на управлінський персонал, а керівництво вважає за доцільне забезпечити деяке суміщення окреслених функцій і обов'язків. Маркетингові дослідження (рис. 2) здійснюють на всіх підприємствах, і вони базуються на інтегрованій інформаційній системі та наукових досягненнях.

Проте керівництво підприємств не може розглядати ефективний продаж без його стимулювання, а одним із основних його ефективних методів є реклама. Всі досліджувані підприємства, розміщують її в місцевій пресі та в спеціалізованих періодичних виданнях, здійснюють розсилку рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність підприємства, тобто прайс-листи, розміщують рекламу в транспортних засобах та в мережі Інтернет, беруть участь у виставках, ярмарках тощо.

Як показали результати проведеного нами опитування, існують тільки поодинокі випадки існування маркетингових служб на підприємствах, в яких з них маркетингова служба

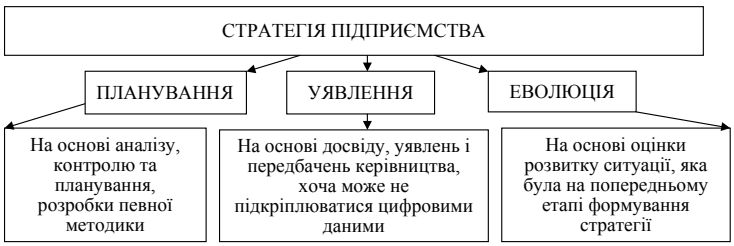


Рис. 1. Способи формування маркетингової стратегії

Джерело: розроблено на основі [4]

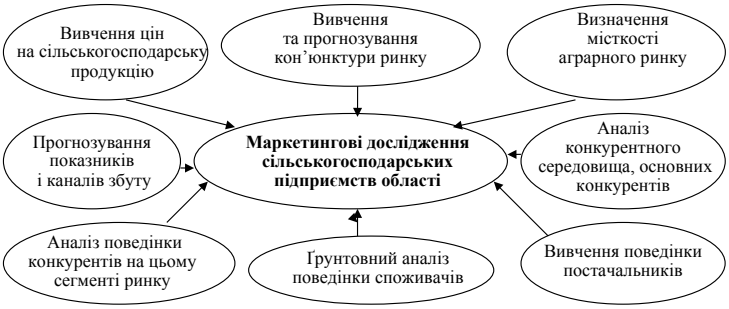


Рис. 2. Основні маркетингові дослідження сільськогосподарських підприємств Хмельницької області

Власна розробка на основі проведеного маркетингового дослідження

централізована та розташована в головному офісі, надаючи тільки конкретні вказівки. На фермерських господарствах не вважають за потрібне створювати маркетингові служби, хоча не заперечують користуватися за відповідну оплату їхніми послугами. На інших сільськогосподарських підприємствах біля 50% опитаних експертів вважають за необхідне створення маркетингових служб, хоча більшість з них мають нераціональну організаційну структуру або взагалі її не мають, що не відповідає принципам маркетингу і виявляється в труднощах внутрішньої взаємодії служб і структурних підрозділів, обмеженості маркетингових інструментів для аналізу ринку, які впливають на ефективність управління всіма його організаційними структурами.

Впровадження підприємствами орієнтованої на маркетинг організаційної структури дає змогу оптимізувати зв'язки між службами і структурними підрозділами підприємства та уникати дублювання функцій і протиріч між ними, використовувати маркетингові інструменти дослідження ринку [1, с. 301], що покращить усі маркетингові показники ефективності діяльності підприємств. Але необхідно врахувати, що визначити універсальні нормативи щодо складу й кількості персоналу маркетингових служб практично неможливо, оскільки вони залежать від великої кількості факторів (кількості галузей, кваліфікації кадрів тощо), а маркетологи працюють на основі розробленої посадової інструкції.

Вважаємо, що основним завданням організації маркетингової діяльності є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а засобом цього є зростання ефективності виробництва через зростання продуктивності використання ресурсів та зменшення витрат на виробництво продукції. Ринкові умови господарювання також виділяють «ринкову собівартість», яка передбачає підрахунок витрат на виробництво продукції, визначених за ринковими цінами, зумовлена специфікою оцінки основних складових: оплати праці й матеріальних витрат, оскільки для сільськогосподарських підприємств властиве значне виробниче споживання власної продукції [6; 9, с. 21].

Процес маркетингової діяльності повинен здійснюватися в такому порядку, коли підрозділ сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом продукції, інформує службу маркетингову службу про обсяги і структуру товарного асортименту продукції, а її співробітники інформують виробничі підрозділи про тенденції розвитку кон'юнктури ринку, купівельні потреби, можливі обсяги реалізації та пропоновані ціни різних сегментів ринку із надходженням товарних партій продукції її направляють на реалізацію. На даний момент цим процесом у господарстві займаються служби збуту, їх організація зводиться лише до деяких змін у структурі управління і введення нових функцій, які виконують співробітники цієї служби.

Вважаємо, що повинні бути створені зовсім нові та змінені маркетингові структури, які би здійснювали всебічне вивчення ринку. Цей практично функціональний принцип, доцільно використовувати за створення маркетингової служби, що дасть змогу в одному підрозділі (службі маркетингу) працювати фахівцю з постачання і збуту та маркетологу [8, с. 96].

Як свідчить досвід багатьох розвинутих країн, підприємства, які мають значний штат маркетингової служби, для проведення фундаментальних ринкових досліджень користуються послугами спеціалізованих формувань і фірм-консультантів, дослідницьких організацій, центрів маркетингових досліджень, інформаційних компаній, компаній із проведення панельних досліджень, дослідницьких центрів тощо, що насамперед проводять маркетингові дослідження, використовуючи для аналізу сучасні економіко-математичні методи формування маркетингової стратегії.

Сьогодні немає маркетингової служби практично в жодному сільськогосподарському підприємстві. Відтак, на тих підприємствах, де така служба є, вона здебільшого здійснює збутову діяльність. Ефективність маркетингової служби можлива тільки за умови всебічного вивчення ситуації, що склалася, та тісної співпраці з усіма структурними підрозділами підприємства. Задля здійснення маркетингових досліджень необхідні висококваліфіковані фахівці, систематичне збирання й аналізування ринкової інформації, а також значні суми коштів.

Зазначимо, що під час проведення дослідження нами окреслено ті задачі, які визначили перспективи розвитку формування маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств Хмельницької області та оцінено вплив на їх маркетингову діяльність при обґрунтуванні дієвої системи побудови маркетингової стратегії в господарюючих суб'єктах різних форм господарювання. Вважаємо, що виробникам потрібно сконцентрувати свої зусилля на виробництві органічної продукції, оскільки синтетичність, яка поширилася навіть на харчові продукти в сучасному світі та заполонила торговельну мережу, незважаючи на широкий асортимент продукції, змушує споживачів в Україні все більше цікавитися інформацією про доступ до органічної продукції, намагаючись уникнути замінників натуральних компонентів, що знижує їх купівельні інтереси на певному ринку.

Зауважимо, що темпи зростання ринку мають вплив на конкурентну позицію та напрями реалізації, які визначають і споживачів виробленої продукції. Із зростанням дефіциту на продуктів харчування, зростають і ціни на них як в регіонах, так і у світі. Тому вважаємо, що ефективність формування маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств має передусім перекликатися з пріоритетами роз-

витку, які описані в плані реалізації стратегії регіонального розвитку регіону, де враховані й дослідження автора (табл. 1).

Таблиця 1

Основні пріоритети вибору альтернативної маркетингової стратегії сільськогосподарськими підприємствами Хмельницької області

ПРІОРИТЕТИ	АЛЬТЕРНАТИВИ
За основу вибір базових стратегій: виживання, стабілізації, проникнення	Сільське господарство – пріоритетна галузь економіки регіону
Диверсифікація	Формування стратегічні цілі підприємств області
Зміна підприємництва	Забезпечення можливостей для отримання додаткового доходу для сільського населення
Розвиток сільських територій	Забезпечення можливостей для отримання додаткового доходу для сільського населення
Брендинг та просування до зовнішніх ринків	Стимулювання економіки регіону
Стимулювання економіки регіону	Проведення маркетингових досліджень та організація ефективного збуту
Використання конкурентних стратегій	Підвищення продуктивності та захоплення відповідних ніш на вітчизняних і міжнародних ринках
Конкурентна перевага на ринку	- створення високого іміджу - стратегія цінового лідерства - стратегія фокусування
Джерело конкурентної переваги	- стратегія максимізації ринкової частки - стратегія диференціювання товарів / послуг фірми - стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші) - стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток
Конкурентні наміри щодо товарно-ринкових позицій	- стратегія пошукувача - стратегія оборонця - стратегія аналітика - стратегія реагуючого
Відповідно до величини підприємства	- домінуюча стратегія для великих компаній - стратегія обслуговування масового попиту стратегія середніх за розмірами підприємств
Просування продукції	- за допомогою різних видів реклам та акцій - використання Інтернету, ярмарки тощо

Джерело: власні дослідження на основі [5; 10]

Орієнтуючись на базові стратегії пропонуємо під час оцінки стратегій керуватися базисними підходами, які висвітлюють взаємозв'язок між такими маркетинговими елементами, які можуть бути в новому та в існуючому стані: продукт (рівень товарності, як ефективність маркетингу, на яку впливають: напрям, спеціалізація та концентрація виробництва, інтенсифікації); ринок (відповідно до ринкової ніші); положення в галузі та технології, на основі яких визначаються можливі корпоративні стратегії для кожної з груп підприємств.

На нашу думку, за формування маркетингової стратегії підприємств важливо визначити спеціалізацію підприємств для розробки відповідних стратегій у розрізі наявних галузей. Зауважимо, що досліджуваному регіоні на досить високому рівні розвинуте рослинництво; проте добре розвинене і тваринництво, а тому окреслення ринкових сегментів враховують під час окреслення ринкової ніші й розробки стратегічного плану. Досліджуючи галузі за формування стратегії, визначимо: нову галузь, швидкозростаючу, ту, що переходить до зрілості, зрілу – ту, що занепадає, «вимираючу» галузь і галузь, що бере участь у глобальній конкуренції.

У процесі розвитку продуктивних сил суспільства розширюються та якісно змінюються склад і структура об'єктів підприємництва в сільському господарстві, а їх формування впливає на стан і характер відносин між її суб'єктами, розширює їх кількість і вдосконалює якість. Залежно від програми розвитку підприємства визначають його організаційну структуру, характер і напрям діяльності, розрізняють кінцевих споживачів, як окремих покупців, які купують товари для особистого споживання, та підприємств-споживачів, тобто покупців, які купують товари для використання в процесі подальшого виробництва, експлуатації в рамках організацій, а також для перепродажу іншим споживачам. Вважаємо, що для виконання поставлених завдань потрібна чітка організаційна маркетингова структура, оскільки відділи збуту, що існували довгий час, не відповідали за зв'язок зі споживачами, рекламу та розподіл продукції. Процес формування маркетингової стратегії пронизує всі види господарської діяльності, забезпечивши ефективний рух сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, а за допомогою маркетингових методів можна визначити реальну ціну продукції та взаємодію учасників аграрного ринку

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія підприємства передусім має забезпечити довготривалу програму діяльності, окресливши цілі при досягненні мети, забезпечуючи здійснення місії та отримання позитивного ефекту від маркетингової діяльності. Варто відзначити, що в сучасних умовах ринки аграрної продукції потребують певної уваги з боку товаровиробників, як у наявності та руху продукції, цінового моніторингу, так і в структурі прогнозування споживчого попиту на продукцію. Тому, сільськогосподарським підприємствам не обійтися без вдалого формування маркетингової стратегії за допомогою маркетингової служби або певної організації, яка надає консультації та роз'яснення щодо розробки планів із маркетингу, їх виконання, оцінки ризиків і прибутку, ефективності маркетингових рішень, здій-

снюють взаємодію між сільськогосподарськими підприємствами та споживачами їхньої продукції, а також із торговими і заготівельними підприємствами тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; [пер. с англ.; под ред. С.Г. Божук]. – [7-е изд.]. – С-Пб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Армстронг Г. Маркетинг: навч. посібн. / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ.: навч. пос. – М.: Вільямс, 2001. – 608 с.
3. Баланюк І.Ф. Організаційне забезпечення нового етапу розвитку аграрних відносин / І.Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 37-39.
4. Губені Ю.Е. Підприємництво: навч. посіб. / Ю.Е. Губені. – Львів: Укр. технології, 2012. – 572 с.
5. Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk.
6. Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції: за станом на 23 лют. 2001 р.: указ Президента України [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/113/2001.
7. Пугачов М. Земельна реформа в Україні [Електронний ресурс] / М. Пугачов, М. Кобець // Бібліотека. – Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2011/igg/sukhova/library/article1.htm.
8. Сахацький М.П. Управління маркетингом агроформувань / М.П. Сахацький // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 94-97.
9. Сук П.Л. Закриття бухгалтерських рахунків і калькулювання собівартості продукції / П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 72. – С. 18-41.
10. Хмельницька обласна державна адміністрація. План реалізації стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2014 роки [Електронний ресурс] / Офіційна сторінка Хмельницької обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://www.adm.km.ua/doc/504_261211_1.pdf.

УДК 338.43:631.1

Голович Н.М.
аспірант
Херсонського державного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION MODEL OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано та сформовано дескриптивну модель забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств. Визначено головні напрями зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Сформовано напрями державної підтримки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Встановлено вплив міжнародної економічної інтеграції на забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: економічна безпека сільськогосподарських підприємств, сільське господарство, міжнародна економічна інтеграція, аграрні розписки, інвестиції, принципи економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

АННОТАЦИЯ

Обоснованно и сформировано дескриптивную модель экономической безопасности функционирования сельскохозяйственных предприятий. Определены главные направления укрепления экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Сформированы направления государственной поддержки экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Установлено влияние международной экономической интеграции на обеспечение экономической безопасности функционирования сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий, сельское хозяйство, международная экономическая интеграция, аграрные расписки, инвестиции, принципы экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий.

ANNOTATION

Grounded and formed a descriptive model of economic security of agricultural enterprises. Identifies the key areas to strengthen the economic security of agricultural enterprises. Formed directions of the state support the safety of agricultural enterprises. The influence of international economic integration to ensure economic security of agricultural enterprises.

Keywords: economic security of agricultural enterprises, agriculture, international economic integration, agricultural receipts, investment, economic security principles agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Значення аграрного сектора, а відповідно і сільськогосподарських підприємств, у функціонування національної економіки України є фундаментальним, що пов'язано з багатьма взаємозалежними причинами, серед яких: сільськогосподарські підприємства забезпечують продовольчу безпека країни; в аграрному секторі створюється сировина й продукція для інших секторів економіки; історичний взаємозв'язок розвитку людського потенціалу та результатів сільськогосподарського виробництва та інші. Сучасні зміни в економіці країни засвідчили загострення питання економічної безпеки всіх господарюючих суб'єктів, зокрема і сільськогосподарських підприємств. Тому актуальним є формування моделі забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств присвячено наукові праці таких вчених як С.М. Марущак, М.А. Бендикова, О.Є. Гудзь, А. Ілларіонова, Д. Ковальова, Т. Сухорукової, С.Д. Штовби, Е.А. Олейнікова, Н.Й. Реверчук, С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічової, А.М. Ткаченко, О.П. Резніков, Н.С. Іванової та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але динамічні зміни, що відбуваються в економіці країни віддзеркалюються на функціонуванні господарюючих суб'єктів аграрного сектору та вимагають формування моделі забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Завданням статті є обґрунтування та формування моделі забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування моделі економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств вимагає врахування багатьох факторів та синергетичної співпраці всіх суб'єктів й об'єктів безпеки на мікро- та макрорівнях. Ключову роль відіграє перш за все держава, виступаючи координатором та регулятором господарюючих суб'єктів галузі. Серед основних напрямів державного регулювання агросфери, як підтверджує досвід багатьох розвинених країн, передусім є державний протекціонізм під час здійснення масштабних комплексних економічних програм, пряма державна бюджетна підтримка, застосування цінових, дотаційних та фінансово-кредитних важелів у рамках цільових програм [1, с. 247-251]. Саме аграрна, фінансова та інвестиційно-інноваційна політика держави формують організаційно-економічний механізм державного забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств. Найбільший вплив на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств здійснює

держава шляхом надання фінансової підтримки господарюючим суб'єктам у вигляді субсидій, дотацій, пільгових кредитів, компенсацій відсоткових ставок за кредитами. Варто зауважити, що незадовільний фінансовий стан підприємства є причиною його неплатоспроможності та загального погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат і не досягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкрутства.

Тому, головним завданням для забезпечення високого рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є створення оптимальних умов для їх функціонування. Варто зауважити, що аграрний ринок характеризується залежністю від природно-кліматичних та погодних умов, які визначають результати господарської діяльності підприємств. Більшість суб'єктів економічної безпеки нездатні нівелювати вплив даного фактора або зменшити його вплив. Вирішити питання компенсації витрачених фінансових ресурсів через несприятливі погодні умови і тим самим зміцнити рівень економічної безпеки можливо завдяки державному страхуванню підприємств галузі.

Необхідно зазначити, що актуальним питанням, який впливає на рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є також недостатність фінансового забезпечення їх діяльності. Існуючі кредитні програми комерційних банків не в повній мірі відповідають особливостям діяльності підприємств аграрного сектору, а наявні відсоткові ставки є значно завищеними. Вважаємо, що необхідно відновити в повному обсязі державну програму по підтримці кредитування сільськогосподарських підприємств, яка дозволить знизити відсоткові ставки, що має пряму залежність із вартістю кредитних ресурсів.

Також зниження податкового навантаження сприяє забезпеченню високого рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Тому, із метою забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, доцільним є надавати податкові пільги у вигляді податкових канікул тим суб'єктам господарювання, які в результаті оцінки їх діяльності мають низький та критичний рівень економічної безпеки.

Звернемо увагу, що сучасний стан вітчизняної економіки визначають умови функціонування сільськогосподарських підприємств, безпосередньо впливаючи на рівень їх економічної безпеки. Тому формування моделі забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств повинна здійснюватись орієнтуючись на умови й вимоги міжнародної економічної інтеграції, яка є процесом господарсько-політичного об'єднання країн, заснованим на глибоких стійких взаємозв'язках і поділом праці між національними господарствами різних країн. Саме ефективна національна аграрна політика, направлена на підвищення рівня економічної безпеки підприємств у сільському господарстві є ключовим фактором успішної міжнародної інтеграції, яка за умов розширення стандартів зовнішньоекономічної діяльності України забезпечує збереження національних інтересів, високий рівень добробуту громадян, а також сильну позицію держави на міжнародній арені.

Відповідно, важливим завданням держави під час укладання будь-яких міжнародних інтеграційних домовленостей повинно бути перш за все протекціонізм вітчизняного сільськогосподарського інноваційного виробництва. Із метою забезпечення високого рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств у країні, процес міжнародної інтеграції повинен відбуваєтьcя із дотриманням ключових принципів, а саме законності, адаптивності, протекціонізму, забезпечення високого рівня конкурентоздатності виробництва, інноваційного вектора розвитку, які дозволяють реалізувати стратегічні можливості сільськогосподарських підприємств: сприятливі природно-кліматичні умови та вигідне географічне розташування країни, високий науковий і виробничий потенціал.

Міжнародна економічна інтеграція має важливе значення для економічної безпеки сільськогосподарських підприємств в Україні, яка полягає у впливі світових організацій, серед яких СОТ, ЄС, ЗВТ СНД, через техніко-технологічні, організаційні та економічні фактори на фінансово-економічну систему, яка формує умови функціонування аграрного сектору країни, направлених на забезпечення високого рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Врахування впливу міжнародної економічної інтеграція на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств Україні дозволить мінімізувати та нейтралізувати загрози, а також реалізувати перспективи міжнародної інтеграції.

Вважаємо, що ключовими загрозами економічної безпеки сільськогосподарських підприємств у процесі міжнародної інтеграції є: високі стандарти якості й сертифікації продукції та виробництва; жорсткі конкурентні умови; тиск високо розвинутих країн на внутрішній ринок тощо. Натомість, важливими перспективами виступає: можливість створення ефективної національної аграрної політики, яка дозволить зберегти національні інтереси та зміцнити значення країни у світі; можливість зміцнення ринкових позицій на світовому ринку; розширення фінансових можливостей; сприяє зміцненню конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств.

Окрім ефективної державної політики, забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств залежить від якості його фінансового забезпечення, важливе значення в якому належить інвестиціям. В умовах не стабільності вітчизняної економіки, суб'єкти господарювання аграрного сектора знаходяться в

тяжких висококонкурентних умовах. Звернемо увагу, що сучасний стан інвестиційного клімату України є незадовільним. Про це свідчать індекси різних світових компаній, що складають рейтинги країн відносно привабливості їх інвестиційного клімату чи загального становища (рейтинг журналу «Euromoney», Institutional Investor, Індекс Глобалізації, рейтинг центру Heritage Foundation, Global Competitiveness Index та ін.). За індексом економічних свобод, який у даний час становить 46.1, Україна займає 163 місце з 179 країн у рейтингу Heritage Foundation. Значення індексу України найнижче серед усіх країн Європи та не досягає середнього світового рівня. Країна належить до категорії «пригнічених» країн [3; 4]. Через незадовільний інвестиційний клімат, протягом 2010-2013 рр. частка капітальних інвестицій у сільськогосподарські підприємства України зменшилась на 0,4%: із 7,1% у 2010 р. до 6,7% у 2013 році, а частка залучення іноземних інвестицій у сільське господарство за досліджуваний період не перевищує 2% і в 2013 р. становила 1,4% [2].

Крім того, оптимізувати структуру фінансування сільськогосподарських підприємств можливо, використовуючи переваги аграрних розписок, які дозволяють кредитувати господарюючі

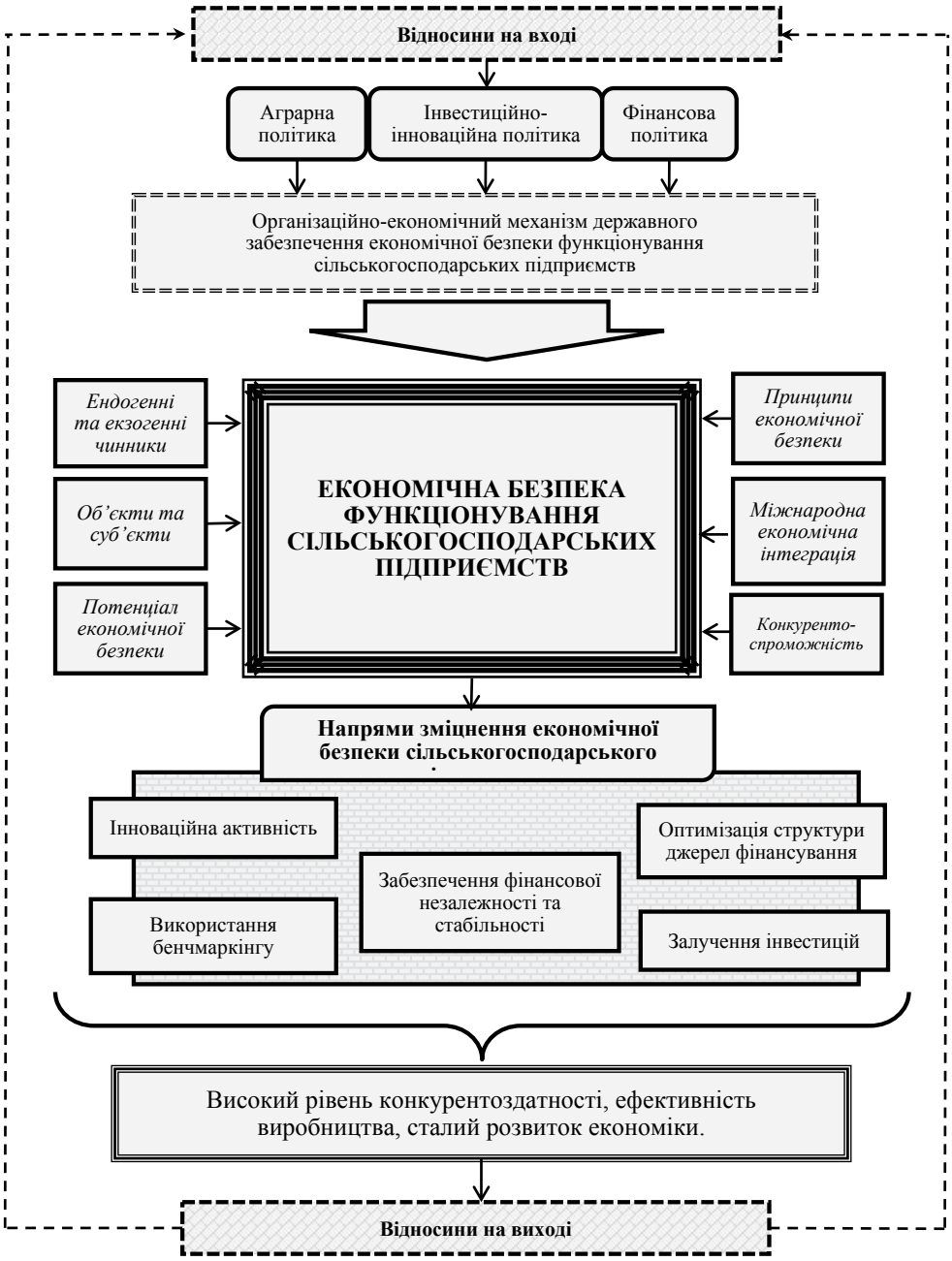


Рис. 1. Модель забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств

Розроблено автором

суб'єкти під заставу майбутнього врожаю, що створює передумови вже в перший рік їх впровадження, залучити 2-3 млрд грн кредитних ресурсів, а в перспективі – до 45-50 млрд грн на рік [5; 6]. Тому ефективною альтернативою банківського кредитування виступають аграрні розписки як вітчизняний аналог кредитної схеми розписок-договорів Cedula de Produto Rural, яка функціонує в Бразилії. Суттєвою перевагою даного виду кредитування можна назвати надання права їх видачі особам, які мають право власності або користування на земельну ділянку. Відповідно, аграрні розписки дозволять значно розширити асортимент фінансових ресурсів та залучити додаткові кошти для фінансово-господарської діяльності підприємства, погашення заборгованості, інноваційний розвиток тощо, що забезпечить високий рівень економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств.

Встановлено, що економічна безпека функціонування сільськогосподарських підприємств залежить від комплексної синергетичної співпраці суб'єктів й об'єктів, ендогенних та екзогенних чинників, існуючого рівня конкурентоспроможності, впливу міжнародної економічної інтеграції та потенціалу, а також системної, кореляційної, взаємозалежної взаємодії ключових напрямів зміцнення економічної безпеки, систематизація яких дозволила обґрунтувати та сформувати дескриптивну модель забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств (рис. 1), побудованої на ключових принципах системності, евентуальності, економічної доцільності, гнучкості та оптимізації.

Вважаємо, що використання в практичній діяльності запропонованої моделі забезпечення економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств дозволить забезпечити високу конкурентоспроможність, покращити інвестиційний клімат, розширити фінансово-ресурсну базу виробництва, що створить передумови для ефективного сталого розвитку країни.

Висновки. Отже, модель забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств залежить від скоординованості усіх суб'єктів та об'єктів економічної безпеки, врахування рівня їх конкурентоздатності, потенціалу економічної безпеки, впливу екзогенних та ендогенних чинників, міжнародної економічної інтеграції та державної політики, а також реалізації можливих напрямів зміцнення економічної безпеки. Практичне використання сформованої моделі створить умови для якісного розвитку підприємства, зміцнення економіки країни, покращення інвестиційного клімату та посилення продовольчої безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гвоздь О.В. Вплив державної підтримки на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств – теоретичний аспект / О.В. Гвоздь // Інноваційна економіка – 2011. – № 2(1) – С. 247-251.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Інвестиційний клімат України / З.К. Шмігельська, Г.В. Дурицька // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» . – 2013. – № 10. – С. 42-50.
4. Index of Economic Freedom / Heritage Foundation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year.
5. Про аграрні розписки: закон України від 06.11.2012 № 5479-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5479-17.
6. Майбутній врожай під заставу за розписками [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.zerno.org.ua/.

УДК 339.3

Головко І.О.
аспірант кафедри економіки й фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ЗМІН У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

LEASING OPERATIONS IN THE CONTEXT OF MODERN CHANGES IN RETAIL BUSINESS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У даній статті досліджується вплив сучасних змін на роздрібну торгівлю України та місце орендних операцій у ній. Проаналізовано основні параметри, що відображають зміни вроздрібній торгівлі. Визначено основні складові, що впливають на відносини між суб'єктами ринку оренди торговельної нерухомості та висвітлено витрати, що несуть суб'єкти господарської діяльності у вигляді орендної плати за нерухоме майно.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібний товарообіг, індекс споживчих настроїв, рівень вакантності, орендна плата за нерухоме майно.

АННОТАЦИЯ

В данной статье исследуется влияние современных изменений на розничную торговлю Украины и место арендных операций в ней. Проанализированы основные параметры, отражающие изменения в розничной торговле. Определены основные составляющие, влияющие на отношения между субъектами рынка аренды торговой недвижимости и освещены расходы, которые несут субъекты хозяйственной деятельности в виде арендной платы за недвижимое имущество.

Ключевые слова: розничная торговля, розничный товарооборот, индекс потребительских настроений, уровень вакантности, арендная плата за недвижимость.

ANNOTATION

This article examines the impact of modern changes on retail sales of Ukraine and a place of rental operations in it. Analyzed the basic parameters that reflect changes in the retail industry. Specified the main components that affect on the relationship between the market players of commercial real estate lease market and expenses that business entities are incur in the form of rent for real estate.

Keywords: retail trade, retail turnover, consumer moods index, vacancy rates, rental rate for real estate.

Постановка проблеми. Торгівля для будь-якої країни є найвагомішим індикатором розвитку економіки. Вона, як жодна інша галузь, забезпечує налагодження горизонтальних зв'язків між ринковими структурами тим самим регулюючи процеси товарно-грошового обміну.

Оренда торговельних площ на сьогодні є досить актуальним питанням, оскільки виступає альтернативою утриманню нерухомості у власності. Зміни, що відбуваються сьогодні в економіці України, і торгівлі зокрема, визначаються показниками роздрібного товарообороту, індексом споживчих настроїв, рівнем вакантності торговельних площ, значенням орендної плати за отримання нерухомого майна в оренду й іншими. Відповідно, зростає актуальність питання взаємодії цих параметричних показників, їх динаміка, взаємозв'язок між ними та вплив на суб'єктів даного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика орендних операцій у роздрібній торгівлі в даному контексті не розглядається в літературних джерелах. Окремі аспекти досліджуються фахівцями бухгалтерського обліку. С. Голов аналізує методику бухгалтерського обліку орендних операцій у системі вітчизняного обліку. М. Ляшенко аналізує орендні операції з точки зору міжнародних стандартів обліку.

Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі досліджуються такими науковцями як: О.М. Азарян, А.А. Мазаракі, Н.О. Голошубова, Л.Г. Саркісян, І.І. Макарова, В.С. Марцин, М.П. Овчарук, Ю.С. Шемшученко, Н.М. Ушакова та інші. Л.О. Лігоненко розглядає орендні операції в контексті отримання орендного доходу від їх систематичної організації. Проте переважна більшість представників наукового світу розглядають загальні аспекти розвитку роздрібної торгівлі, не приділяючи уваги питанням фундаментальних основ організації роздрібної торгівлі, а саме реалізації форм власності через орендні операції.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування основних векторів розвитку роздрібної торгівлі України, місця орендних операцій у роздрібній торгівлі та основних спонукальних мотивів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торгівля як посередник між виробником і споживачем виконує важливу функцію в економіці держави, оскільки є органічною складовою ключових бізнес-процесів, метою яких є продаж товарів та послуг та доведення їх до кінцевого споживача. Оперативно інформуючи виробника про зміни запитів кінцевого споживача та забезпечуючи надходження грошових коштів роздрібна торгівля виступає рушійною силою виробництва і економіки загалом. Зв'язок стану економіки країни та її окремого сектору, яким є роздрібна торгівля, має взаємообумовлюючий характер. Так, процеси падіння темпів виробництва, зростання індексу споживчих цін, зниження інвестицій та інші негативні тенденції економіки України в 2014 році супроводжувались і падінням роздрібного товарообороту. На рисунку 1 відображено динаміку роздрібного товарообороту України за період 2007-2014 роки та темпи зростання його обсягу в співставних цінах.

У цілому у визначеному періоді спостерігається позитивна тенденція зростання масштабів роздрібної торгівлі. Виключенням за цей період часу стали 2009 та 2014 роки. Від'ємні темпи зростання роздрібного товарообороту в Україні в 2009 році стали реакцією вітчизняної торгівлі як структурного елементу світового ринку на світову фінансову кризу.

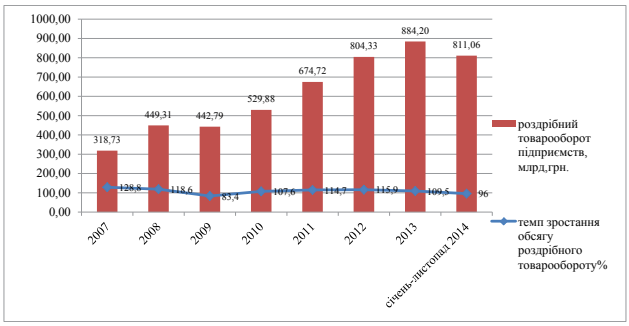


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообороту та темпів його зростання в Україні за період з 2007 по січень-листопад 2014 роки [1]

Скорочення товарообороту за період січень-листопад 2014 року в порівнянні із аналогічним періодом 2013 року, що становить 4%, зумовлено цілою низкою чинників економічного і політичного характеру загальнонаціонального масштабу.

Існуючі тенденції спонукають до песимістичних прогнозів щодо відповідного показника до кінця року.

Важливим показником розвитку роздрібної торгівлі та споживчого ринку виступає індекс споживчих настроїв (ІСН), як індикатор потенційної зміни споживчого попиту в майбутньому. Дослідження очікувань домогосподарств та їхньої оцінки поточного стану економіки й свого добробуту дозволяють спрогнозувати особливості споживчої поведінки як складової національних соціально-економічних прогнозів. Це є важливим як для короткострокового планування будь-якого бізнесу, так і для визначення економічної політики держави.

На рисунку 2 відображено індекс споживчих настроїв українців у 2013 та 2014 роках.

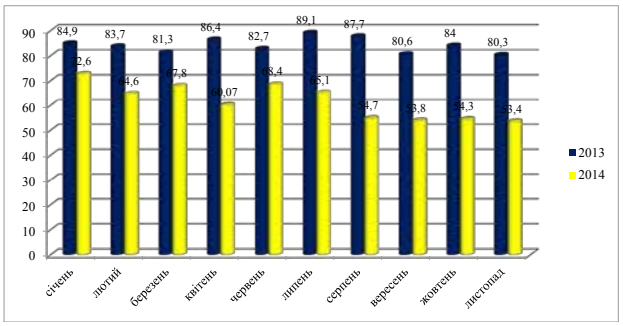


Рис. 2. Динаміка індексу споживчих настроїв в Україні 2013-2014 років у розрізі місяців [2]

Наочно помітно скорочення показника споживчих настроїв українців протягом 2014-го року із аналогічними періодами 2013-го. Така динаміка є результатом досить складної політичної та економічної ситуації в Україні. Найбільшого скорочення ІСН досяг у листопаді 2014 року (53,4%). Це погіршення виникло, насамперед, через зниження довгострокових очікувань щодо розвитку економіки. Найбільший рівень зниження ІСН спостерігається у великих містах.

Зниження рівня індексу споживчих настроїв засвідчує скорочення споживчої активності, що у свою чергу негативно впливає на роздрібну торгівлю в цілому і на окремі її складові. Це дає підстави для висновку, що в Україні залишаються ризики для ведення бізнесу і торговельного зокрема.

Водночас загалом по Україні, як стверджують фахівці проекту GfK Ukraine і Міжнародного центру перспективних досліджень, відносно високими є сподівання на поліпшення економічної ситуації в довгостроковій перспективі [3].

У 2014 році розвиток роздрібної торгівлі в Україні зазнав суттєвого впливу з боку соціально-політичної та економічної ситуації. Так, значні валютні коливання мали наслідком перегляд ритейлерами цін на товари в бік їх зростання, що негативно вплинуло на товарооборот.

Спотерігалось відтермінування заявлених до відкриття в 2014 році багатьох торговельних і торговельно-розважальних центрів. З'явились поодинокі випадки «замороження» будівництва торговельних об'єктів. Міжнародні ритейлери демонструють обережність щодо подальшого розвитку бізнесу на території України, що проявилось відмовою від раніше запланованого в 2014-2015 роках відкриття магазинів деяких нових брендів (H&M, C&A, Debenhams і Peek & Cloppenburg). Пояснити це можливо тим, що зараз не рентабельно відкривати нові торговельні та розважальні площадки, оскільки існуючі практично задовольняють потреби населення, і забудовники мають побоювання, що нові пропозиції ще більше дестабілізують ринок [4].

Такі фактори, як висока конкуренція в сегменті, оптимізація портфеля брендів, конкуренція з місцевими мережами, імпортозалежність міжнародних операторів поряд зі знеціненням гривні й зниження купівельного попиту стали причиною закриття нерентабельних магазинів та виходу з українських торговельних центрів всесвітньо відомих брендів (зокрема таких, як Bosco Sport, Spar, «Перекресток», OBI, Minelli, Esprit), а також продажу мереж магазинів, що спеціалізувались на реалізації брендової продукції (River Island, Monton і Mosaic).

Традиційно інвесторів і девелоперів цікавили такі великі обласні центри, як Київ, Дніпропетровськ, Харків, Одеса, Львів і Донецьк, але на тлі трагічних подій у Донецькій області ринкові гравці практично не розглядають регіон як об'єкт для вкладень.

Протягом 2013-2014 років зберігалась провідна роль великих обласних центрів як приваблива територія для девелоперів, хоча тут відбулись певні зміни. Так, більш привабливою для девелоперів виявилась Одеса. Не дуже позитивною є ситуація у Львові та Дніпропетровську (у 2013 році в цих містах не було відкрито жодного торгового центру). Перспективним на ринку торговельної нерухомості є Харків. У 2014 році в Харкові був відкритий ТРЦ «Французький бульвар». Трагічні події на Сході України виключили на даний момент Донецьку область як об'єкт для вкладень.

Показником, що характеризує негативні тенденції в роздрібній торгівлі виступає рівень вакантності торговельних площ в об'єктах торговельної нерухомості, що протягом 2014-го року мав (за оцінкою експертів) стійку тенденцію до зростання (фактично – це показник, що відображає попит і пропозицію вільних торговельних площ) (рис. 3).

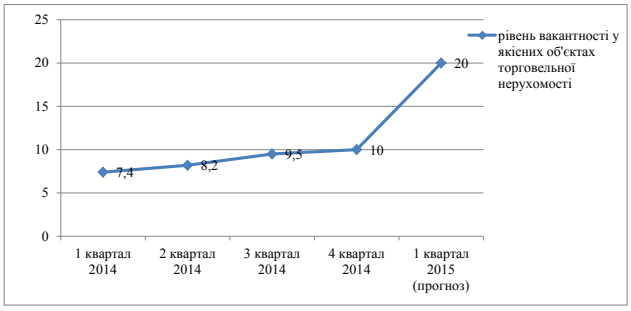


Рис. 3. Рівень вакантності в якісних об'єктах торговельної нерухомості України 1квартал 2014 – 1 квартал 2015 років (прогноз), (у %)

Показники рівня вакантності на ринку якісних приміщень в об'єктах торговельної нерухомості зріс до 10% у грудні 2014 року, а прогнози експертів є досить невтішними, щодо подальшого зростання вакантності до 20% вже в 1 кварталі 2015 року. Зазначений показник вакантності є найвищим за всю історію ринку торговельної нерухомості. Зростання його було обумовлено виходом на ринок нової пропозиції торговельної нерухомості при досить обмеженому попиті з боку ритейлерів.

Збільшення вакантності в якісних (професійних) об'єктах торговельної нерухомості пов'язане з нестабільною соціально-політичною та економічною ситуацією в країні, зниженням споживчої активності і, відповідно, зниженням операційних показників ритейлерів, а також виходом нових об'єктів. Неможливо обійти увагою орендні ставки, що сплачуються орендаторами за користування торговельною площею, оскільки вони прямо впливають на рівень торговельної надбавки в ритейлерів та формують орендний дохід в орендодавця. Сформована з початку 2014 року непроста політична й економічна ситуація в Україні, яка призвела до зниження купівельної спроможності населення та обсягів роздрібного товарообігу, а також девальвація гривні сприяли суттєвому зниженню орендних ставок у доларовому еквіваленті у всіх категоріях торгових приміщень в Україні в першій половині 2014 року. Найвищі орендні ставки на секції 100-200 м кв. у найбільш успішних центрах Києва та великих містах у першому півріччі 2014 року знизилися на 13% у порівнянні з 1-м кварталом поточного року і склали $70/м^2/місяць.

Щоб утримати орендарів у своїх об'єктах торговельної нерухомості, багато орендодавців погодилися переглянути умови оренди з кожним орендарем індивідуально. Так, деякі орендодавці надали знижки на оренду приміщення в розмірі 20-50% від початкових договірних умов (залежно від орендаря та умов оренди). Інші орендодавці зафіксували орендну плату за курсом гривні до долара до девальвації української валюти навесні 2014 року, або визначили максимальний курс гривні до долара.

Орендодавці знаходяться в таких умовах, коли кожне окреме звернення від орендаря, має бути розглянуто в обов'язковому порядку. Хто і які пропонує умови – це суто конфіденційна інформація, і всі запити розглядаються індивідуально. Але жоден торговий центр не зацікавлений у втраті оператора, так як це матиме наслідок зміни рівня вакантності торговельного центру [5]. Отже, орендні ставки в доларовому еквіваленті знизилися в більшості торгових центрів України. Умови договору та можливості його перегляду виходячи із сучасних умов ведення роздрібної торгівлі розглянуто в таблиці 1.

На нашу думку формою реалізації всіх визначених умов виступають орендні операції, що і є способом і результатом взаємодії орендарів і орендодавців. На жаль, основною проблемою для розрахунку й врахування всіх особливостей організації орендних операцій є відчутний брак інформації з боку статистичних органів. А враховуючи, що сучасна практика набагато випереджає наукові обґрунтування даних процесів можливі невідповідності між офіційними даними, та даними, що подаються консалтинговими агенціями.

Виходячи із базових умов існування оренди, нами розглядається оперативна оренда, як господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю права користування основними засобами на термін, що не перевищує терміну їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням таких основних засобів їх власнику після закінчення терміну орендної угоди. При цьому право власності на орендовані основні засоби залишається в орендодавця протягом усього терміну дії договору оренди [7, с. 172-175.].

Наявна інформація по витратам, що несуть суб'єкти господарської діяльності у вигляді орендної плати за нерухоме майно, послуги з оренди, купівлі, продажу, оцінювання нерухомого майна в розрізі основних регіонів (рис. 4).

Таблиця 1

Основні складові договору оренди із коригуванням на сучасні умови в роздрібній торгівлі

	Умови договору	Можливість коригування	Характеристика умов договору
1	Термін оренди: 3-5 років для торгових приміщень 50-250 кв. м; 7-10 років – для міні-якорів (500-1000 кв. м) і 10-15 років – для якірних орендарів	За необхідністю	Як правило, коригувати термін оренди не є необхідним, оскільки диференціація орендарів першочергово закладена в договорі.
2	Орендний платіж: нараховується в прив'язці до долара США або євро, оплата – у гривні	так	Склад орендного платежу залежить від: фіксованої ставки, операційних витрат, маркетингових, стану приміщення та гарантованого платежу.
3	Фіксована орендна ставка. Сплата додаткового відсотка від товарообороту практикується в нових якісних торгових центрах	так (щорічно за умовами договору)	Щоб утримати якісних ритейлерів, багато орендодавців погодилися переглянути умови оренди з кожним орендарем індивідуально. Деякі орендодавці надали знижки на оренду приміщень у розмірі 20-50% від початкових договірних умов [6]. Інші орендодавці фіксували орендну плату за курсом гривні до долара США до девальвації української валюти навесні 2014 року, або визначили максимальний курс гривні до долара США. Отже, орендні ставки в доларовому еквіваленті знизилися в більшості торгових центрів України.
4	Операційні витрати: 2-8 у.г.о. За кв. м на місяць додатково до плати за комунальні послуги	так (щорічно за умовами договору)	Орендодавець через експлуатаційні витрати перекладає тягар утримання майна на орендаря пропорційно займаній площі. Власник намагається підстрахувати себе від будь-якої зміни витрат, зберігаючи тим самим звичний для нього рівень прибутку. Умова про одностороннє збільшення базової орендної плати раз на рік є стандартним для орендних відносин у торгових центрах. При цьому орендодавці, які поважають своїх орендарів, поширюють цю умову на експлуатаційні витрати. Так вони демонструють свою зацікавленість у стабільності відносин і плани на довгострокову співпрацю.
5	Оплата за маркетинг: 2-5 у.г.о. За кв. м на місяць	практично ні	В умовах ринку торговий центр є продуктом, який потребує маркетинговій підтримці, просуванні на ринку, і який споживачі можуть оцінити по заслугах або ігнорувати. Маркетинговий і рекламний збори в торговому центрі є темою для розбіжностей. Іноді вони входять в орендну ставку, але частіше оплачуються додатково, і якщо умови і порядок оплати маркетингових заходів чітко не прописаний у договорі, додаткові платежі сприймаються як додаткові витрати, що переносяться на плечі орендарів
6	Гарантія: у формі грошового депозиту в розмірі орендної плати за 2-6 місяців	практично ні	Практично у всіх випадках при укладенні договору оренди приміщення в торговому центрі від ритейлерів вимагають внести так званий гарантійний депозит. У середньому він становить від 1 до 3 місячних платежів орендаря. При цьому підприємець зазвичай повинен поповнювати його при збільшенні орендної плати. За своєю правовою природою депозит – це спосіб забезпечення зобов'язань, не перерахованих у чинному законодавстві. Його наявність дозволяє орендодавцю вирішувати відразу кілька завдань: • отримання безвідсоткового кредиту на весь термін дії договору оренди; • наявність коштів для покриття не сплаченої в строк орендної плати; • можливість покриття збитків з боку орендаря при несплаті оренди або заподіянні шкоди приміщенню; • стягнення штрафних санкцій при розірванні договору з вини орендаря.

Складено автором

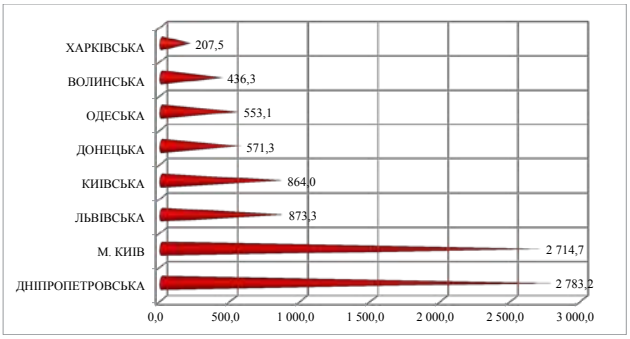


Рис. 4. Орендна плата за нерухоме майно, послуги з оренди, купівлі, продажу, оцінювання нерухомого майна в роздрібній торгівлі на початок 2014 року по окремим регіонам України (млрд грн)

Орендна плата, у даному випадку, є свідченням передачі грошових коштів за використання нерухомого майна, а відтак – здійснення орендних операцій. Дані явно характеризують, що передовими є такі регіони як Дніпропетровська область, та м. Київ. Тут витрати роздрібної торгівлі на орендну плату за нерухоме майно, послуги з оренди, купівлі, продажу, оцінювання нерухомого майна складають 2783,2 млрд грн. (Дніпропетровська обл.), а в Києві – 2714,7 млрд грн.

Інші області, що представлені на рисунку, не досягають навіть половини того рівня оренди, що притаманні двом передовим регіонам. Ті області,що не представлені на рисунку, мають досить незначні витрати на оренду.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє встановити: перспектива розвитку торгівлі й просування якісного торговельного обслуговування – безумовно є; гармонізація орендних ставок і врахування інтересів власників і орендарів сприяє позитивним зрушенням; рівень вакантності торговельних площ дає можливість розширити горизонти своєї діяльності багатьом ритейлерам; вихід вітчизняної економіки (і роздрібної торгівлі зокрема) із кризового стану – питання часу, але процес неминучий, тому орієнтація на якість торговельної нерухомості й рівень обслуговування споживачів є основним пріоритетом відносин між суб'єктами ринку оренди торговельної нерухомості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. www.ukrstat.gov.ua. Державний комітет статистики.
2. GfK Ukraine. Матеріали взяті з: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.com/ua/Pages/default.aspx.
3. GfK Ukraine. Споживчі настрої в Україні, листопад 2014. Матеріали взяті з: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.com/ua/news-and-events/press-room/press-releases/pages/cci-ukraine-november-2014.aspx.
4. Рынок торговой недвижимости Украины: реалии 2014. Матеріали взяті з: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubr.ua/market/real-estate/rynok-torgovoi-nedvijimosti-ukrainy-realii-2014-30475.
5. Арендные ставки в качественных ТЦ останутся на прежнем уровне. Матеріали взяті з: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/business/arendnye-stavki-v-kachestvennyh-tc-ostanutsja-na-prezhnem-urovne 241664/?supdated_new=1421244871.
6. Орендні ставки в якісних ТЦ залишаться на колишньому рівні. Матеріали взяті з: [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://news.finance.ua/ua/news/~/330164.
7. Семенов Г.А. Теоретичні аспекти обліку та аудиту операцій з оперативної оренди/ Г.А. Семенов, Л.М. Лагода // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С.172-175.

УДК 334.716:338.26:004

Гончаренко О.С.
асистент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Дерменжи В.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ З ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ESTIMATE OF EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEMS PLANNING ACTIVITIES OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено ефективність функціонування інформаційних систем з планування діяльності підприємства. Виявлено недоліки існуючих методик оцінки. Докладно проаналізовано та систематизовано складові оціночного показника ефективності. Було досліджено, що ефекти, які виникають під час експлуатації інформаційних систем з планування діяльності підприємства можна розподілити на економічні, еколого-економічні та соціально-економічні. У результаті роботи було формалізовано загальний показник ефективності функціонування інформаційних систем з планування діяльності підприємства у відповідності до складових концепції стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: ефективність, інформаційні системи, планування, економічні ефекти, еколого-економічні ефекти, соціально-економічні ефекти, стійкий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована эффективность функционирования информационных систем по планированию деятельности предприятия. Выявлены недостатки существующих методик оценки. Подробно проанализированы и систематизированы составляющие оценочного показателя эффективности. Было выявлено, что эффекты, возникающие при эксплуатации информационных систем по планированию деятельности предприятия, можно разделить на экономические, эколого-экономические и социально-экономические. В результате работы было формализовано общий показатель эффективности функционирования информационных систем по планированию деятельности предприятия в соответствии с составляющими концепции устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: эффективность, информационные системы, планирование, экономические эффекты, эколого-экономические эффекты, социально-экономические эффекты, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article investigates the effectiveness of information systems planning of the company. Revealed the shortcomings of existing methods of evaluation. Carefully analyzed and systematized evaluation component performance. It was investigated that the effects that occur during the operation of information systems planning of the company can be divided into economic, ecological, economic and socio-economic. As a result of the overall index was formalized efficiency of information systems planning of the company in accordance with the components of the concept of sustainable enterprise development.

Keywords: efficiency, information systems, planning, economic effects, environmental and economic effects of socio-economic effects, sustainable development.

Постановка проблеми. Планувати діяльність підприємства – обов'язок, який стоїть перед будь-яким керівником. З одного боку зміни, які відбуваються зараз у світі і в бізнесі дуже швидкі, і встигнути за ними непросто. Поява принципово нового продукту, вихід на ринок нової, сильної компанії, злиття найбільших конкурентів – все це складно передбачити заздалегідь, і все це впливає на плани компанії. З іншого боку, плани потрібні для того, щоб їх коригувати, і в цьому немає нічого неможливого.

При плануванні діяльності підприємства зазвичай враховується прогноз зростання ринку, динаміка розвитку конкурентів і власні показники компанії за минулі кілька років. Повний звіт про діяльність компанії, її структурних підрозділів і окремих співробітників допомагає планувати і коригувати план у режимі реального часу, але величезні масиви інформації також і ускладнюють процес прийняття рішень.

В умовах НТП обробка та аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства істотно полегшуються завдяки інформаційним системам. Такі аналітичні системи об'єднують дані з різних джерел інформації, оброблюють їх, і надають зручний інтерфейс для всебічного вивчення і оцінки отриманих відомостей. Дані, отримані в результаті такого аналізу, допомагають досягати поставлених бізнес-цілей за допомогою оптимального використання ресурсів.

Аналіз останніх публікацій. Крім визначення потенційних вигод для підприємства від використання інформаційних систем, важливим є оцінка ефективності її роботи. Дослідженням питань оцінки ефективності використання або впровадження інформаційних систем займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених (П. Страссман, Д. Нортон, І.А. Золотарьова, О.В. Дорохов, Л.П. Дорохова, Т. Мейор, О.Ю. Якимова, А.Р. Денисов і т.д.).

В основному в теорії розглядаються такі методики:

1. Витратні методи. Оцінка проводиться не на основі вимірювання кінцевого продукту або результату, а на основі витрачених ресурсів або сил.

2. Методи оцінки прямого результату. Методика оцінює прямий вимірний результат, наприклад, зниження вартості володіння, під-

вищення функціональності системи, зниження трудоємності або поява побічного продукту основного виробництва.

3. Методи, засновані на оцінці ідеальності процесу. Такі методики базуються на статичних або динамічних порівняльних алгоритмах. Базовим показником вибирається об'єкт розглянутої системи, тоді ідеальною вважається інформаційна система з кращими для галузі показниками витрат на одиницю виходу. Популярні також підходи на базі порівняння з альтернативним рішенням.

4. Кваліметричні підходи. Такі методики комплексно розглядають інформаційну систему, організують її вимір і обробляють отримані результати статистичними, соціологічними та / або експертними методами [1, с. 192].

Виявлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазвичай досліджуються суто економічні ефекти, які в сучасних умовах не повністю характеризують функціонування інформаційних систем.

На практиці менеджери, які приймають рішення про впровадження інформаційних систем, стикаються з низкою проблем методичного характеру. Якщо з визначенням витратної складової, вищеописаних методик не виникає складнощів, тому що витрати – явні та визначені, то з визначенням ефекту від впровадження інформаційних систем все складніше. У даному випадку, ефекти не явні, мають часовий лаг, різнорідні за одиницями виміру і по місцях прояву. Тому, вважаємо, дане дослідження актуальним у сучасних умовах підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому. Тим більше, що існуючі методики досить складні та громіздкі, та не досить чітко зрозумілі для персоналу, щодо розрахунків у «польових» умовах роботи на підприємствах.

Мета роботи. Визначення та узагальнення економічних, соціально-економічних та еколого-економічних ефектів і витрат на впровадження та функціонування інформаційних систем з планування діяльності підприємства (ІСПДП) і побудова показника їх загальної ефективності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо характеристику інформаційної системи, яка забезпечує ряд функцій для удосконалення планування діяльності підприємства:

1. Єдиний інформаційний простір. Консолідує всю необхідну інформацію про клієнтів, постачальників і виробників з різних джерел. Реєструє різні клієнтські дані, фіксує взаємозв'язки між контактами та історією взаємодії. Двостороння інтеграція з обліковою бухгалтерською системою дозволяє швидко отримати потрібну фінансову інформацію. Крім того, система розмежовує права доступу до даних для груп, окремих користувачів і за територіальною ознакою.

2. Управління корпоративними продажами. Аналізує попит і результати роботи на кожній стадії воронки продажів, контролює виконання зобов'язань, а також веде всю документацію в прив'язці до продажу.

3. Управління портфелем продуктів. Збільшує відсоток товарів, задіяних у продажах, за допомогою інструментів управління портфелем продуктів. Ранжування характеристик, які можуть бути важливі для клієнта при виборі, і виділяє пріоритетні групи товарів. Це стимулює менеджера продавати не тільки знайомі йому продукти, а й товари, рекомендовані компанією.

4. Управління бізнес-процесами. Забезпечує швидку і злагоджену роботу всіх підрозділів компанії, використовуючи бізнес-процеси. Використовує референтні бізнес-процеси, розроблені з урахуванням кращих практик ведення бізнесу, або самостійно налаштовує їх за допомогою дизайнера процесів.

5. Управління проектами. Оптимізує фінансові та часові витрати компанії, використовуючи інструменти планування та контролю виконання зовнішніх і внутрішніх проектів. Створює багаторівневу структуру проекту з різними стадіями, роботами і завданнями, управляє плановими й фактичними трудовитратами, автоматично розраховує рентабельність, а також управляє документообігом по проекту.

6. Корпоративна соціальна мережа. Підвищує залученість співробітників за допомогою корпоративної соціальної мережі. Забезпечує обговорення угод та проектів безпосередньо в системі, створення груп для обміну досвідом.

7. Управління робочим часом. Оптимізує робочий день співробітників завдяки єдиному розкладу. Не відриваючись від поточних завдань, дозволяє візувати документи та отримувати нагадування про зустрічі в новій панелі повідомлень.

8. Управління знаннями. Зберігає всі необхідні документи в єдиній базі знань: інструкції для нових співробітників, шаблони документів, презентації, відповіді на часті запитання.

9. Автоматизація документообігу. Реєструє в системі будь-які види документів з прив'язкою до продукту, контакту або продажу і візує по вже настроєному процесу. Система також автоматично заповнює друковані форми комерційних документів, тим самим скоротивши час на їх створення.

10. Підсумки та аналітика. Формує звіти та контролює виконання поставлених завдань за допомогою інструментів аналітики. Надає статистику по будь-яким кількісними показниками завдяки попередньо налаштованим графікам, звітам і панелям підсумків. Система дозволяє відстежувати товарні позиції, що створюють основний оборот, оцінювати динаміку зміни попиту, сегментувати клієнтів за різними критеріями значущості [2].

У процесі використання та впровадження інформаційних систем при плануванні діяльності підприємств, крім економічних, виникають, як уже зазначалось, також соціально-економічні

та еколого-економічні ефекти, які недостатньо досліджені і практично не розраховуються на практиці, у зв'язку з методичною складністю їх обліку та розрахунку. Проте, вважаємо необхідним у сучасних умовах і прагненні до стійкого розвитку суспільства та економіки в цілому враховувати дані ефекти.

На підставі аналізу характеристик функцій розглянемо чинники виникнення і саме економічні ефекти від впровадження інформаційних систем (табл. 1).

Таким чином, економічні ефекти можна представити у вигляді суми ефектів ($Еф^{економ}$):

$$Еф^{економ.} = Еф_{НЗВ} + Еф_{зап.} + Еф_{рес.} + Еф_{мат.} + Еф_{як.} + Еф_{обслуг.} + Еф_{соб.} + Еф_{лог.} + Еф_{часу}, \quad (1)$$

де $Еф_{НЗП}$ – ефект від фактора «незавершене виробництво та виробничий цикл»;

$Еф_{зап.}$ – ефект від фактора «складські запаси»;

Таблиця 1

Фактори виникнення та економічні ефекти від впровадження та використання ІСПДП

Фактори	Ефекти
Незавершене виробництво та виробничий цикл ($Еф_{НЗВ}$)	1. Зниження величини інвестованих активів; 2. Зниження вартості витрат по запасах незавершеного виробництва; 3. Скорочення виробничого циклу; 4. Зниження запасів вироблених деталей (зважаючи на скорочення циклу виробництва).
Складські запаси ($Еф_{зап.}$)	1. Зниження величини інвестованих активів (придбані, вироблені, готові запаси); 2. Зниження величини річних витрат з обслуговування запасів; 3. Зберігаємий і / або поліпшуваний рівень обслуговування.
Використання ресурсів ($Еф_{рес.}$)	1. Зниження втрат, простоїв і непродуктивного витрачання часу; 2. Зниження втрат при монтажі та демонтажі (позапланові переналагодження); 3. Покращена доступність обладнання (зниження поломок); 4. Вартість, знижена зростаючим використанням ресурсів: а) жива праця; б) операції з використанням обладнання і машин; в) управлінська праця.
Зниження вартості матеріалів ($Еф_{мат.}$)	Підвищення продуктивності поставок і ефективне управління матеріалами відбивається на: 1. Стані взаємин з партнерами; 2. Поліпшенні своєчасності поставок; 3. Зниженні розмірів партій; 4. Зниженні вартості матеріалів; 5. Зменшенні браку.
Підвищення якості продукції ($Еф_{як.}$)	Погана якість коштує грошей через: 1. Брак, переробку й повернення; 2. Порушення матеріальних потоків; 3. Додаткові доставки й налагодження; 4. Збільшення резервних запасів; 5. Втрачені продажі. Зростання якості знижує всі ці витрати. Висока якість гарантує також довгострокове зростання продажів, завдяки задоволеності покупців.
Обслуговування покупців ($Еф_{обслуг.}$)	1. Зниження циклу замовлення; 2. Узгодження складських запасів з клієнтськими замовленнями; 3. Покращення регулярності доставки; 4. Інтеграція інформації про виробництво та обслуговування покупців. Результатом перерахованого вище будуть збільшені обсяги продажів і більш високий прибуток, оскільки це буде забезпечуватися лише невеликим зростанням накладних затрат, загальних, маркетингових та адміністративних витрат.
Управління собівартістю ($Еф_{соб.}$)	1. Поліпшена точність і тимчасова прив'язка витрат; 2. Точний аналіз прибутку / втрат; 3. Знання поточного або середнього рівня експлуатаційних витрат і зносу; 4. Визначення відхилень від нормативів для вивчення й поліпшення; 5. Збільшення частки робіт, що приносять дохід; 6. Впровадження методики функціонального обліку витрат.
Складське зберігання та логістика ($Еф_{лог.}$)	1. Збільшення ефективності й зниження трудових витрат; 2. Покращене обслуговування покупців і додаткові доходи; 3. Покращене зберігання й управління дебіторами.
Економія часу виконання різноманітних операцій ($Еф_{часу}$)	1. Поліпшення роботи з контрагентами; 2. Економія часу при управлінні бізнес-процесами; 3. Мінімізація часових витрат на роботу з портфелем продуктів і реалізацією проектів; 4. Забезпечення швидкісного взаємозв'язку співробітників; 5. Збільшення ефективності управління робочим часом; 6. Збереження часу на створення, реєстрацію та пошук документів; 7. Оптимізація підбиття підсумків.

$Еф_{рес.}$ – ефект від фактора «використання ресурсів»;

$Еф_{мат.}$ – ефект від фактора «зниження вартості матеріалів»;

$Еф_{як.}$ – ефект від фактора «покращення якості»;

$Еф_{обслуг.}$ – ефект від фактора «обслуговування покупців»;

$Еф_{соб.}$ – ефект від фактора «управління собівартістю»;

$Еф_{лог.}$ – ефект від фактора «складське зберігання та логістика»;

$Еф_{часу}$ – ефект від фактора «економія часу виконання різноманітних операцій».

Розглянемо соціально-економічні ефекти. Впровадження ІСПДП надає всім підрозділам зовсім інше значення в побудові бізнесу. Особливо це стосується ІТ спеціалістів.

У даний час зростає число молодих людей, що володіють сучасними досягненнями науки і техніки, новими інформаційними технологіями. Основну відповідальність за підготовку та перепідготовку фахівців, які володіють сучасними знаннями, несуть освітні установи, які у своїй діяльності використовують програмно-технічне забезпечення засобів навчання, системи дистанційного навчання, електронні підручники, системи комп'ютерного тестування та ін. Наймання фахівців, які пройшли відповідну підготовку в сфері ІТ, полегшує проблеми впровадження ІС для багатьох організацій.

Соціально-економічні ефекти відносяться до непрямих результатів впровадження інформаційних систем і технологій і включають:

• «неосяжні» вигоди, які можуть приписуватися окремими напрямами застосування інформаційних систем, наприклад, системи підтримки прийняття рішень покращують структуру роботи користувача;

• непрямі вигоди, які розглядаються як результат подальших інвестицій, заснованих на впровадженні нової системи. Наприклад, впровадження локальної мережі на підприємстві сприяє розвитку внутрішньої інфраструктури, яка буде основою для різних модифікацій інформаційних систем та програм;

• стратегічні вигоди, які призводять розробки нової ділової стратегії, більш вдалого позиціонування організації та ін. [3].

Таким чином, можемо зробити висновки про різноманітність, концептуальну складність та неоднозначність соціальних ефектів від впровадження та використання інформаційних технологій з планування діяльності підприємства. Зупинимося на основних соціально-економічних ефектах з точки зору управління підприємством. Отже:

Ефект додаткового робочого часу ($Еф_{дод.\ час}$). Вивільнення співробітників від монотонної роботи, яке призводить до збільшення частки творчої складової в роботі, нестандартних і більш успішних рішень проблем, появи новаторських ідей і розробок.

Ефект підвищення якості роботи, або зниження браку в роботі внаслідок зменшення впливу «людського фактора» ($Еф_{зн.бр.}$).

Ефект від збільшення продуктивності роботи підрозділів і фірми в цілому ($Еф_{зб.прод.}$). Внаслідок навчання підвищується інтелектуальний рівень співробітників, збільшується самооцінка, робота в команді, гордість за свою організацію, радість від результатів роботи .

Підсумовуючи вищеописане представимо соціально-економічний ефект ($Еф^{соц.-економ}$) у вигляді суми:

$$Еф^{соц.-економ} = Еф_{дод.\ час} + Еф_{зн.\ бр.} + Еф_{зб.\ прод}. \quad (2)$$

де $Еф_{дод.\ час}$ – ефект додаткового робочого часу;

$Еф_{зн.\ бр.}$ – ефект зниження браку;

$Еф_{зб.\ прод.}$ – ефект від збільшення продуктивності.

Для визначення еколого-економічних ефектів, за допомогою яких можна оцінити економічні наслідки впливу інформаційних технологій на довкілля, використовуємо концепцію дематеріалізації економіки, тобто абсолютне або відносне скорочення кількості використовуваних матеріалів, необхідних для повноцінного функціонування економіки при підтримці постійного рівня її розвитку [4, с. 60]. Методика оцінки ефекту дематеріалізації докладно розглянута в [5]. Дана методика характеризує процес зміни кількості матеріалів на всіх стадіях виробництва продукції внаслідок використання прикладних інформаційних систем у процес планування діяльності підприємства.

Так, основними з еколого-економічних ефектів, за допомогою яких можна оцінити економічні наслідки впливу ІСПДП на довкілля, є такі:

Ефекти, пов'язані з процесами розробки, виробництва, експлуатації та утилізації устаткування ІСПДП, економічний збиток від забруднення довкілля: під час виробництва ІСПДП-устаткування та супутніх ресурсів, засобів виробництва; електромагнітним випромінюванням; під час виробництва електроенергії, яка споживається устаткуванням ІСПДП; внаслідок утворення відходів ІСПДП; тощо ($Эф_{устат.\ ІСПДП}$). Даний ефект являється негативним явищем та зменшує загальний позитивний ефект від використання ІСПДП, тому враховується з від'ємним показником;

Ефекти, викликані використанням ІКТ: відвернені економічні збитки від забруднення довкілля завдяки економії природних ресурсів ($Эф_{викор.\ ІСПДП}$);

Ефекти, що виникають від телепраці ($Эф_{тел.}$) [6].

Отже, еколого-економічний ефект матиме вигляд:

$$Еф^{еколог.-економ.} = -Еф_{устат.\ ІКТ} + Еф_{викор.\ ІКТ} + Еф_{тел.}, \quad (3)$$

де $Еф_{устат.\ ІКТ}$ – ефекти, пов'язані з процесами розроблення, виробництва, експлуатації та утилізації устаткування ІКТ;

$Еф_{викор.\ ІКТ}$ – ефекти, викликані використанням ІКТ;

$Еф_{тел.}$ – ефекти, що виникають від телепраці.

Специфіка соціально-економічного та еколого-економічного ефектів полягає в тому, що в кінцевому результаті вони можуть набувати негативних значень, тому керівникам підприємства необхідно зважено приймати рішення щодо впровадження ІСПДП.

Розглянемо затрати від впровадження та використання ІСПДП (табл. 2) [7].

У загальному вигляді ефективність (Е) визначається як відношення ефекту й витрат [1]:

$$E = \frac{Еф}{З}, \quad (4)$$

де $Еф$ – ефекти віт впровадження інформаційних систем;

З – затрати від функціонування інформаційних систем.

Таким чином, використовуючи наведені вище ефекти і затрати, можна сформулювати формулу ефективності впровадження інформаційних систем при плануванні діяльності підприємства (Е ІС) так:

$$E_{IC} = \frac{Еф^{економ.} + Еф^{соц.-економ.} + Еф^{еколог.-економ.}}{З_{устат.} + З_{сис.ПЗ} + З_{прик.ПЗ} + З_{зов.конс} + З_{спів.} + З_{загальновир.}}, \quad (5)$$

де $Еф^{економ.}$ – економічні ефекти;

$Еф^{соц.-економ.}$ – соціально-економічні ефекти;

$Еф^{еколог.-економ.}$ – еколого-економічні ефекти;

$З_{устат.}$ – устаткування;

$З_{сис.ПЗ}$ – системне ПЗ;

$З_{прик.ПЗ}$ – прикладне ПЗ;

$З_{зов.конс}$ – послуги зовнішніх консультантів;

$З_{спів.}$ – зарплата співробітників, зайнятих впровадженням та підтримкою ІСПДП;

$З_{загальновир.}$ – загальновиробничі витрати.

Висновки: у статті досліджено ефективність

Таблиця 2

Затрати від впровадження та використання інформаційних систем при плануванні діяльності підприємства

Вид затрат	Перелік затрат
1. Устаткування (З устат.)	1. Закупівля комп'ютерного забезпечення для серверів баз даних, додатків, web-серверів; 2. Придбання комунікаційного устаткування для підтримки, необхідної ІТ інфраструктури та вимог до безпеки передачі даних; 3. Покупка нових або вдосконалення старих робочих станцій користувачів; 4. Закупівля іншого допоміжного комп'ютерного забезпечення, включаючи засоби резервування даних, принтери, факс-модеми й т.п.; 5. Можлива додаткова закупівля техніки.
2. Системне ПЗ (З сис. ПЗ)	Установка: 1. Операційної системи для серверів; 2. Операційної системи для робочих станцій; 3. Системи управління базами даних.
3. Прикладне ПЗ (З прик. ПЗ)	1. Ліцензія на ERP систему; 2. Ліцензія на додаткове ПЗ, якщо таке потрібно, але необхідної функціональності немає в закуповуваної ERP системі.
4. Послуги зовнішніх консультантів (З зов. конс.)	1. Робота над збором, документуванням і аналізом вимог до майбутньої інформаційної системи; 2. Побудова моделі існуючих бізнес процесів; 3. Розробка сценаріїв демонстрації ERP систем; 4. Можливі витрати при залученні інших фірм на аналіз сумісності пропозиції виробників, якщо рішення поставляється різними постачальниками; 5. Весь комплекс робіт по запуску системи в експлуатацію, включаючи моделювання майбутніх процесів, дизайн системи, тестування системи, підготовку та завантаження даних, тощо. 6. Навчання нових співробітників; 7. Вивірка даних; 8. Розробка нових форм звітів; 9. Впровадження змін, пов'язаних зі зміною місцевого законодавства; 10. Впровадження нових функцій системи, пов'язаних з появою нових напрямків, відділів і т.п.; 11. Реінжиніринг бізнес-процесів; 12. Часткове або повне перевпровадження системи.
5. Зарплата співробітників, зайнятих впровадженням та підтримкою системи (З спів.)	1. Перегляд і оцінка пропонованих рішень від різних постачальників; 2. Робота юридичної служби компанії; 3. Робота відділу поставок; 4. Розробка та затвердження моделі майбутніх процесів, час співробітників на навчання роботі в новій системі, участь у тестуванні системи; 5. Підтримка працездатності інфраструктури, яка оточує систему; 6. Підтримка засобів інтеграції ERP системи з іншими додатками; 7. Регулярне резервування даних.
6. Загальновиробничі витрати (З загальновир.)	1. Витрати, пов'язані із взаємодією з потенційними й вибраними постачальниками рішення; 2. Покупка інформаційно-аналітичних матеріалів; 3. Оренда приміщення, в якому працює внутрішня група впровадження; 4. Амортизація обладнання, що використовується групою внутрішнього впровадження.

функціонування інформаційних систем з планування діяльності підприємства. Виявлено недоліки існуючих методик оцінки. Докладно проаналізовано та систематизовано складові оціночного показника ефективності. Було досліджено, що ефекти, які виникають під час експлуатації інформаційних систем з планування діяльності підприємства можна розподілити на економічні, еколого-економічні та соціально-економічні. У результаті роботи було формалізовано загальний показник ефективності функціонування інформаційних систем з планування діяльності підприємства у відповідності до складових концепції стійкого розвитку підприємства. Перспективами подальших розробок є розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності ІСПДП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задорожко Г.И. Современные методы оценки эффективности функционирования информационных систем предприятия [Текст] / Г.И. Задорожко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 2, Т.3. – С. 191-194.
2. Фурсов М.А. Внедрение ERP-системы: оценка окупаемости [електронний ресурс] // М.А. Фурсов. – Режим доступу до матеріалів: http://www.thalion.kiev.ua/idx.php/97/339/article/.
3. Бушуева Л.И. Проблемы внедрения корпоративных информационных систем [електронний ресурс] / Л.И. Бушуева // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Режим доступу до матеріалів: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2005/2005-3/10.htm.
4. Гончаренко А.С. Понятие и сущность дематериализации экономики [Текст] / А.С. Гончаренко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. – № 2, Т. 2. – С. 59-65.
5. Гончаренко О.С. Методичні підходи до еколого-економічної оцінки дематеріалізації економіки [Текст] / О.С. Гончаренко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 89. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – С. 239 – 247.
6. Волк О.М. Методичні підходи до визначення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на еколого-економічний розвиток країни [Текст] / О.М. Волк // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 233-238.
7. Терехов А. Эффективность внедрения ERP системы [електронний ресурс] // А. Терехов. – Режим доступу до матеріалів: http://citforum.ck.ua/consulting/ERP/atk_tco.shtml.

УДК 658.5:005.332.7:005.336.1(477)

Горак О.В.
аспірант
Запорізького національного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF SECURITY OF ENTERPRISE'S ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено складові безпеки економічного розвитку підприємств. Визначено індикатори інтегрального показника безпеки економічного розвитку підприємств. Встановлено доцільність врахування як ринкових, так і не ринкових чинників безпеки економічного розвитку підприємств. Запропоновано в складові індикаторів безпеки економічного розвитку включити індикатори управління.

Ключові слова: індикатори, інтегральний показник, безпека, економічний розвиток, ринкові, не ринкові чинники, складові, управління.

АННОТАЦИЯ

Исследовано составляющие безопасности экономического развития предприятий. Определены индикаторы интегрального показателя безопасности экономического развития предприятий. Установлена целесообразность учета как рыночных, так и не рыночных факторов безопасности экономического развития предприятий. Предложено составляющие индикаторов безопасности экономического развития включить индикаторы управления.

Ключевые слова: индикаторы, интегральный показатель, безопасность, экономическое развитие, рыночные, нерыночные факторы, составляющие, управление.

ANNOTATION:

The article investigates components of security of enterprise's economic development. The author defined the indicators of integral index of security of enterprise's economic development. Feasibility of consideration of both market and non-market factors of security of enterprise's economic development is established. It is suggested to include management indicators as components of indicators of safety of economic development.

Keywords: indicators, integral index, security, economic development, market, non-market factors, management.

Постановка проблеми. На загальний рівень безпеки економічного розвитку підприємств порізному впливають ринкові й інституціональні чинники. Співвідношення їх впливу на загальний показник безпеки економічного розвитку підприємств багато в чому визначається структурним рівнем об'єкту.

З метою можливості, хоч і досить відносної, оцінити вклад ринкових і неринкових інституціональних чинників у загальний показник безпеки економічного розвитку підприємств, на наш погляд, доцільно представити загальний рівень економічної безпеки як деяку суму індикаторів, об'єднаних у блоки: блок ринкових чинників, блок неринкових чинників, блок соціально-політичних чинників і блок чинників впливу економічного розвитку.

Метою статті є розробка складових інтегрального показника безпеки економічного розвитку підприємства

Аналіз основних досліджень і публікацій. Нові методологічні підходи до оцінки ефективності безпеки економічного розвитку підприємств, повинні розглядатися з точки зору ефективності управління нею на всіх етапах виробництва, що передбачає формування фундаментальної наукової бази дослідження управління даними процесами.

Вагомий внесок у дослідження особливостей управління ефективністю безпеки економічного розвитку підприємств зробили закордонні та українські вчені І.Г. Мішина [1], В.В. Шиманська, І.В. Саух [2] та ін.

Відсутність чіткості в питаннях управління ефективністю безпеки економічного розвитку підприємств ускладнює подальший розвиток теорії і практики економічної ефективності. Без ефективної безпеки економічного розвитку підприємств неможливе вирішення соціальних цілей забезпечення безпеки й підвищення якості життя населення України.

Виклад основного матеріалу. Система управління безпекою економічного розвитку є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Ефективність любої управлінської системи в значній мірі залежить від достовірного, повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Чим більше диверсифікована операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства, тим вища роль відводиться забезпеченню безпеки економічного зростання діяльності підприємств на засадах якісної інформації для прийняття управлінських рішень у сфері не лише формування системи економічної безпеки, але і планування подальшого їх розвитку.

Системний аналіз фінансово-економічної безпеки підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний тому, що безпека економічного розвитку будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Враховуючи доцільність забезпечення безпеки економічного розвитку підприємства, розглядаючи вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, вважається за необхідне дослідити показники безпеки еко-

номічного розвитку підприємств. Підприємство має опрацювати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості та перспективи подальшого розвитку підприємства.

Безпека економічного розвитку підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання всіх наявних на підприємстві ресурсів з метою забезпечення безперебійної його роботи.

Безпека економічного розвитку підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на безпеку економічного розвитку підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Як правило, що вищі показники обсягу виробництва й реалізації продукції й нижча їх собівартість, то вища прибут-

Таблиця 1

Інтегральний показник безпеки економічного розвитку підприємств

Блок ринкових чинників (Бр,)	**Блок неринкових чинників (Бнр) Індикатори**	**Блок соціально-політичних Чинників (Бсп) Індикатори**	**Блок чинників впливу економічного простору (Бе.пр.) Індикатори**
Платоспроможність підприємств	Рівень тіньової економіки в регіоні розташування підприємства до середнього в Україні, %	Співвідношення середньої заробітної плати на підприємстві до середньої в економіці України	Рівень інвестиційної привабливості регіону
Співвідношення попиту й пропозиції на продукцію підприємств	Наявність у підприємства пільг і субвенцій	Забезпеченість працівників житлом до середнього в регіоні знаходження підприємства	Рівень інноваційної активності регіону
Конюктура ринку	Питома вага виграних судових справ до загального числа проведених, %	Рівень демократії в регіоні, де знаходиться підприємство	Відсоток плати за кредитами
Питома вага основної продукції на ринку профільної продукції підприємства, %	Відношення витрат на охорону власності або до прибутку, %	Рівень заборгованості по заробітній платі по підприємству	Відсоток плати за депозитами
Рівень конкуренції на ринку профільної продукції підприємства	Адаптивність підприємства до потреб ринку	Рівень преступності в регіоні місця знаходження підприємства до середнього по Україні	Курс валют, які використовуються підприємством у зовнішньоекономічній діяльності
Питома вага продукції, що має стійкий попит у загальному випуску продукції підприємства, %	Індекс виробництва,%	Співвідношення об'ємів продукції регіону, що випускається в цілому, і по підприємству	Зовнішньоекономічна діяльність регіону і підприємства
Питома вага робітників з повною вищою і середньою освітою до загального числа працюючих,%	Продуктивність праці, тис. грн. / осіб.	Рівень безробіття в регіоні місця знаходження підприємства до середнього по Україні	Частка інноваційної продукції у всьому випуску продукції підприємств,%
Питома вага працівників старше 50 років у загальній чисельності працюючих на підприємстві,%	Мінімальний рівень загрузки потужностей, достатній для рентабельності роботи підприємства,%	Співвідношення фактичного і необхідного рівнів інвестицій для підтримки потенціалу підприємства	Частка НДР у загальному обсязі НДДКР,%
Відтік кваліфікованих кадрів до загальної чисельності працюючих на підприємстві,%	Знос основних засобів,%	Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей	Кількість отриманих підприємством патентів і ліцензій до середнього кількості їх у регіоні, де знаходиться підприємство
Рівень захворюваності працюючих до середнього в регіоні, де знаходиться підприємство	Частка енергоносіїв у собівартості продукції, %	Відношення коштів до доходу	Відношення балансової вартості інновацій до средньорічної вартості основних фондів, %
	Рівень рентабельності, %	Частка у всіх витратах на виробництво, %	
		Витрати на імпортні комплектуючі й сировину, що вимагають імпортного заміщення, %	
		Коефіцієт абсолютної ліквідності	
		Індекс кредитоспроможності	

ковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансово-економічну безпеку.

Неритмічність виробничих процесів, погіршання якості продукції, проблеми з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, у результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

У сучасній економічній літературі, переважно, увага якраз і приділяється розкриттю й методології оцінки результативних чинників, що явно недостатньо і може призвести до поверхневих висновків про стан безпеки економічного розвитку підприємств і суспільства.

Тому представляється доцільним зосередити більше уваги на виявленні й дослідженні дії прямих, первинних чинників забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств

Говорячи про безпеку економічного розвитку підприємств необхідно, у першу чергу, визначитися з тим, що складає основу економічного розвитку. Одним з найважливіших чинників безпеки економічного простору підприємства є стабільне економічне зростання регіону, де знаходиться підприємство. Стійке економічне зростання, що забезпечує збільшення валового внутрішнього продукту і національного доходу веде до підвищення загального економічного потенціалу, багатства суспільства й рівня добробуту населення регіону та зростання середньої заробітної плати працюючих підприємства.

Займаючи свій сегмент загального економічного розвитку, кожне підприємство незалежно від об'ємів, місця й мети його діяльності, постійно знаходиться в ситуації стійкої невизначеності, непередбачуваності можливих змін як внутрішніх, так і зовнішніх умов господарювання. Приймаючи ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції й домагаючись запобігання або захисту від існуючих або прогнозуємих небезпек і погроз, підприємство забезпечує безпеку свого економічного розвитку.

Дуже часто забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств зводять до протистояння й конкуренції, захисту від різного роду економічних злочинів. Такі погрози як крадіжки, шахрайство, підлоги, недобросовісна конкуренція й промислове шпигунство, інформаційна безпека, екологія, дуже важливі й повинні постійно враховуватися, але зводити безпеку економічного простору підприємства лише до цього не можна. Це поняття ширше й більш містке. Концепція безпеки економічного розвитку підприємства – це загальні орієнтири для прийняття рішень, які полегшують досягнення цілі економічної безпеки. Для мінімізації зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану підприємства в умовах його взаємодії з зовнішнім середовищем, фахівці служби безпеки вирішують наступні завдання забезпечення економічної безпеки підприємства:

• моніторинг стану фінансово-господарської діяльності підприємства і його взаємозв'язків з суб'єктами зовнішнього середовища;

• аналіз, оцінка та прогнозування внутрішньої та зовнішньої

економічної безпеки підприємства;

• заходи щодо попередження можливих загроз;

• виявлення, аналіз і оцінка загроз економічної безпеки;

• затвердження прийнятих рішень й організація плану реагування за фактом виникнення загрози;

• постійна модернізація системи забезпечення економічної безпеки конкретного підприємства.

Схема безпеки економічного розвитку підприємств підприємства також формується на базі загальної схеми безпеки економічного розвитку з урахуванням специфіки діяльності – свого набору індикаторів. Складові інтегрального показника безпеки економічного розвитку підприємства наведено в таблиці 1.

Введення інтегрального показника безпеки економічного розвитку підприємства дає можливість кількісно враховувати основні як внутрішні, так і зовнішні ризики, що впливають на безпеку економічного розвитку підприємств.

Висновки. Саме у фінансовій складовій безпеки підприємства, економічна наука сьогодні підійшла досить близько до якісної оцінки рівня її безпеки економічного розвитку підприємств. Це індикативний і ресурсно-функціональний методи й підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільової оцінки безпеки економічного розвитку підприємств на засадах визначення балансової вартості інновацій до середньорічної вартості основних фондів.

Вважаємо за доцільне в складові індикаторів безпеки економічного розвитку включити індикатори управління. При цьому, усі вони або не дають зведеного показника безпеки (індикативний метод), або ґрунтуються на думці експертів (ресурсно-функціональний метод), що вносить відомий суб'єктивізм у виборі пріоритетів і оцінок.

Індикатори інтегрального показника повинні враховувати не лише ринкову складову – що є надзвичайно важливо, а і не ринкові, соціально-економічні чинники й фактори впливу економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мішина І.Г. Сутність та елементи економічної безпеки, їх значимість у процесі реалізації національної безпеки країни. Науковий журнал «Вісник Технологічного університету Поділля» (серія – економічні науки), № 2, Т. 1. – Хмельницький: ТУП, 2003. – С. 66-69.
2. Шиманська В.В., Саух І.В. Економічна безпека як фактор підвищення конкурентоспроможності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: // // www.nbuv.gov.ua/.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 351.

УДК 658.3:338.432

Горбачова І.В.
кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету

СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ПРОДУКТИВНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

STIMULATION OF LABOR AS A FACTOR IN INCREASING PRODUCTIVITY IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан стимулювання праці в сільськогосподарських підприємствах. Доведено, що саме мотивація виступає основним і найважливішим фактором підвищення продуктивності праці. Запропоновано основні методи вдосконалення системи мотивації праці сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: мотивація праці, стимулювання, продуктивність праці, сільськогосподарське підприємство.

АННОТАЦИЯ

Стимулирование труда как фактор повышения ее производительности в сельскохозяйственном производстве. І.В. Горбачева. В статье рассмотрено современное состояние стимулирования труда в сельскохозяйственных предприятиях. Доказано, что именно мотивация выступает в качестве основного и важнейшего фактора повышения производительности труда. Предложены основные методы совершенствования системы мотивации труда сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: мотивация труда, стимулирование, производительность труда, сельскохозяйственное предприятие.

ANNOTATION

Stimulation of labour as factor of increase of the productivity is in an agricultural production. I.V. Gorbacheva. In the article investigational stimulation of labour is in agricultural enterprises. The important value of motivation is well-proven for the increase of the labour productivity. The methods of improvement the system of motivation of labour are offered in agricultural enterprises.

Keywords: motivation of labour, stimulation, labour productivity, agricultural enterprise.

Постановка проблеми дослідження. У результаті політичних та економічних перетворень, що відбувались в Україні протягом останніх десятиліть, національна економіка зазнала кардинальних змін. Значною мірою трансформації стосувалися й аграрного сектору економіки. При цьому на макрорівні, тобто на рівні сільськогосподарських підприємств зміни відбувалися не лише в сфері організаційно-правових, а й у сфері управлінських відносин. Зокрема нових рис набула система менеджменту в господарських структурах, впроваджуються нові методи та підходи в управлінні ними. Оскільки в сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в як найефективнішому використанні своїх ресурсів, у тому числі трудових, дедалі більшого значення набуває стимулювання працівників до продуктивнішої та якіснішої праці.

У розвинених країнах давно зрозуміли, що мотивація праці є важливим засобом впливу на трудову поведінку працівників. У системі менеджменту персоналу мотивація є основною функцією, завданням якої є вивчення мотивів і особливостей поведінки персоналу.

Тому виникає необхідність формування науково-обґрунтованого механізму мотивації праці, який би найбільшою мірою відповідав інтересам різних категорій працівників, що формуються в процесі ринкової трансформації сільського господарства, та в кінцевому підсумку забезпечував підвищення ефективності сільськогосподарської праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням суті мотивів та стимулів праці активно займалося багато вчених. Важливі аспекти цієї проблеми знайшли висвітлення та набули розвитку в працях представників різних економічних шкіл А. Сміта, Л. Маршалла, Ф. Тейлора, Е. Мейо та інших. Суттєвий внесок у розвиток досліджень з цієї проблеми зробили відомі українські вчені: Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, Г.А. Дмитренко, М.І. Карлін, Г.І. Купалова, В. Лагугін, М.М. Махненко, М. Нижній, В.М. Петюх, М.П. Поліщук. Разом із тим багатогранність і складність проблеми мотивації праці в сучасних умовах трансформації аграрної сфери, ключове місце в якій належить зміні відносин власності та формування нових суб'єктів господарювання, зумовлює необхідність поглибленого дослідження мотиваційних механізмів активізації аграрної праці.

Мета статті полягає у вивчені особливостей встановлення мотиваційної системи сільськогосподарських підприємств, та формуванні на цій основі шляхів запровадження дієвої системи стимулювання праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотиваційний механізм у сфері аграрної праці, як і праці взагалі, формується під впливом політичних, економічних та соціально психологічних факторів, протягом певного часу, як на макро-, мікрорівні, так і на рівні індивіду. При зміні економічної системи реформуванню повинна підлягати й система стимулювання праці. Основним її завданням є стимулювання ефективності праці та покращання показників кількості, якості, інтенсивності, продуктивності праці. На формування мотивів і стимулів праці в сільськогосподарському виробництві значною мірою впливають особливості аграрної праці,

які залежать від: природних, кліматичних, біологічних факторів; рівня механізації основних виробничих процесів; сезонності робіт, рівня розвитку виробничої та соціальної інфраструктури; рівня життя працівників сільського господарства; національного трудового менталітету; ролі працівника у виробничому процесі, демографічного стану: його віку, здоров'я, кваліфікації, освіти працівника тощо [1].

Основою мотивації праці кожної особи є її потреби. Під час дослідження потреб, важливе розуміння джерел, за рахунок яких вони покриваються. Для працівників сільськогосподарських підприємств такими джерелами можуть бути три основні: сільськогосподарські підприємства, держава, особиста (поза основним місцем праці) діяльність персоналу (рис. 1).

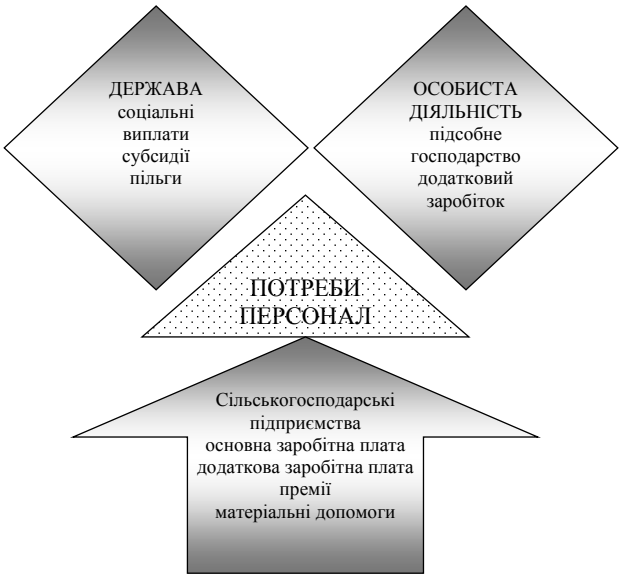


Рис. 1. Джерела покриття потреб працівників сільськогосподарських підприємств

Якщо сільськогосподарське підприємство не забезпечує своєму працівнику рівня доходу, який задовольнив би його потреби, більшого значення серед джерел покриття потреб особи набуває особиста діяльність і державна допомога, що є вкрай небажаним явищем. Щодо першого, працівник менше турбуватиметься про позитивний результат за основним місцем праці, а більше шукатиме додаткових джерел доходів, що загалом зменшуватиме його продуктивність. Щодо другого, оскільки в сучасних складних умовах держава мінімізує виплати на матеріальну підтримку працездатного сільського населення, невиправдані сподівання на таку підтримку можуть набути негативних соціальних і політичних виявів.

Дослідження підтверджують доцільність розділу мотивів трудової поведінки й діяльності працівників сільськогосподарських підприємств на чотири основні групи: матеріальні, духовні, виробничо-побутові та соціальні [2].

Особливості мотивації праці в сільському господарстві зумовлені трьома групами причин: пов'язаних із особливостями сільського господарства як сфери діяльності, особливостями сільськогосподарської праці та організаційними чинниками (рис. 2).

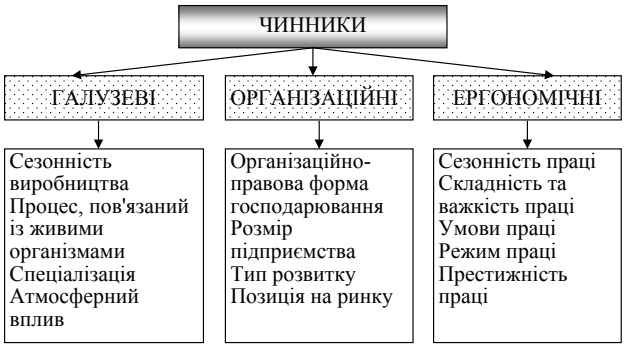


Рис. 2. Чинники, що визначають особливості мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах

Мотивація має великий вплив на виконання працівником своєї роботи, своїх виробничих обов'язків. Однак між мотивацією та кінцевим результатом діяльності немає однозначної залежності. Може бути так, що людина, більш вмотивована на виконання своєї роботи, дає результати гірші, ніж людина менш вмотивована, або навіть слабко вмотивована. Відсутність однозначного зв'язку між мотивацією та кінцевим результатом діяльності обумовлено тим, що на результат праці впливає безліч інших чинників, таких як кваліфікація та здібності працівника, правильне розуміння ним виконуваного завдання, вплив на процес роботи зі сторони оточення, везіння тощо.

Матеріальну основу мотивації праці становить стимулювання, в основі якого лежить процес зовнішнього впливу на інтереси працівника за допомогою певного комплексу заходів (моральних, матеріальних, соціальних), здатних сприяти позитивному розвитку соціальних відносин між суб'єктами економічної діяльності та формуванню нового типу особистості. Це означає, що стимулювання праці, з одного боку, є матеріальною оболонкою мотивації персоналу, а з другого – несе в собі й нематеріальне навантаження, яке дає змогу людині реалізувати себе як особистість і як працівник одночасно. Виходячи із сучасних практичних уявлень щодо категорії стимулювання праці, виявлено, що домінуючим видом в існуючих умовах є матеріальне стимулювання. Тому на сьогодні одним з актуальних завдань сучасної економіки праці є всебічне дослідження проблем оплати праці в ринкових умовах господарювання.

Оскільки, основним джерелом матеріального зацікавлення до праці є заробітна плата, то її рівень щонайменше має забезпечувати задоволення необхідних потреб працівників. Зазначимо, що в різних категорій працівників є різні потреби, а, відповідно, і рівень задоволеністю заробітною платою різний.

Таблиця 1

Середньомісячний розмір оплати праці в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області, грн.

Організаційно-правова форма підприємств	Роки			2013 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	
Господарські товариства	1022	1332	1415	138,4
Приватні товариства (у тому числі фермерські)	988	1005	1228	124,2
Виробничі кооперативи	805	987	1004	127,7
Інші підприємства	1454	1508	1657	113,9
Державні підприємства	742	794	923	124,3
Сільськогосподарські підприємства загалом	1197	1248	1470	122,8

Таблиця 2

Перелік мотиваційних та стимулюючих елементів

Форма мотивації	Зміст стимулюючих елементів
Матеріальна грошова	
Заробітна плата	Оплата праці найманого працівника, включаючи основну (відрядну, почасову, посадову) та додаткову (премії, надбавки, доплати за умови праці, сумісництво, за роботу в нічний час, за керівництво бригадою, оплата та компенсація за відпустку тощо) заробітну плату.
Бонуси	Разові виплати з прибутку підприємства (винагорода, премія, додаткова винагорода), а також бонуси за відсутність прогулів, за заслуги, за вислугу років тощо.
Участь у прибутках	Встановлюється частина прибутку, із якої формується заохочувальний фонд. Розповсюджується на категорії персоналу, які здатні реально впливати на прибуток підприємства (управлінські кадри).
Плани додаткових виплат	Подарунки, субсидії ділових витрат, покриття особистих витрат, побічно пов'язаних з роботою.
Матеріальна не грошова	
Організація харчування	Виділення коштів на: організацію харчування на підприємстві; виплату субсидій на харчування.
Стипендіальні програми	Виділення коштів на освіту.
Програми навчання	Покриття витрат на організацію навчання (перенавчання, підвищення кваліфікації).
Програми медичного обслуговування	Організація медичного обслуговування працівників підприємства (укладання договорів з медичними установами).
Консультаційні служби (центр оцінки персоналу)	Організація консультаційних служб та укладання договорів.
Програми житлового будівництва	Виділення коштів на власне будівництво або будівництво на дольових умовах.
Програми пов'язані з вихованням та навчанням дітей	Організація дошкільного та шкільного виховання й навчання дітей працівників підприємства.
Соціальні виплати	Формування «соцпакету», право працівника самостійно обирати форму пільги.
Страхування життя	Страхування життя персоналу, членів його сім'ї за рахунок коштів підприємства.
Програми виплат по тимчасовій непрацездатності	За рахунок засобів підприємства.
Медичне страхування	Як самих працівників так і членів його родини.
Нематеріальна	
Стимулювання вільним часом	Регулювання часу зайнятості шляхом: надання працівникові за активну та творчу роботу додаткових вихідних, відпусток, можливості самостійно обирати час відпустки; організація гнучкого графіку роботи; скорочення тривалості робочого дня за рахунок високої продуктивності праці.
Трудове або організаційне стимулювання	Регулює поведінку працівника на основі виміру відчуття його задоволеності роботою і передбачає наявність творчих елементів у його праці, можливість участі в управлінні, просування по службі в межах однієї й тієї ж посади, творчі відрядження.
Стимулювання, регулююче поведінку працівника на основі вираження суспільного визнання	Вручення грамот, значків, розміщення фотографій на дошці пошани тощо.

Для аналізу рівня оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств розглянемо дані про розміри заробітної плати (табл. 1) [3].

З даної таблиці видно, що номінальна заробітна плата порівняно з попереднім роком, постійно збільшується, тобто, спостерігається тенденція до зростання.

Проте, темпи зростання реальної заробітної плати показують іншу картину: підвищення розміру номінальної заробітної плати менше за темпи інфляції, підвищення рівня цін і податків та інших показників розміру реальної заробітної плати [3]. Таким чином, за номінальною заробітною платою оплата праці зростає, але насправді вона зменшується, адже гроші мають меншу купівельну спроможність.

Спостерігаються відмінності розглядуваної залежності в галузях рослинництва і тваринництва. Якщо в рослинництві тіснота зв'язку між продуктивністю й оплатою праці висока, то в тваринництві її можна охарактеризувати як середню [3]. Очевидно, що, по-перше, у зростанні продуктивності праці відіграють важливу роль інші чинники, по-друге, це засвідчує недосконалість системи матеріального стимулювання.

Однією з причин, що зумовлює недосконалість мотиваційного механізму аграрної праці, є відсутність безпосереднього зв'язку між рівнем доходів працівників сільськогосподарських підприємств та показниками ефективності їх праці. Подолати негативні явища аграрної праці та підвищити її ефективність можливо тільки шляхом докорінної трансформації механізму мотивації на основі використання дієвих важелів і стимулів. Однак одним із головних критеріїв ефективності системи мотивації й стимулювання праці в сільськогосподарських підприємствах різних організаційних правових форм має бути прибуток, що забезпечує єдність вартісної форми оцінки міри праці та її оплати.

Представимо перелік мотиваційних та стимулюючих елементів (табл. 2), які можуть використовуватися в сільськогосподарських підприємствах для формування мотиваційної системи. Головним завданням пропонованих форм мотивацій є вплив на виробничу поведінку працівників сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення виконання ними поставлених завдань.

По суті, мотивація працівника зводиться до двох факторів: внутрішніх – задоволення від роботи та зовнішніх – винагорода, яку працівник хоче отримувати в результаті виконання роботи. Слід сказати, що ефективність мотивації залежить від можливостей реалізації індивідуального підходу до формування системи винагород різних категорій працюючих. Тобто ефективна мотивація передбачає побудову конкурентоздатної системи винагород для груп працюючих (окремих працівників), які є цінними для організації за рівнем кваліфікації, дефіцитності професії тощо.

Запропоновану структуру різних форм мотивацій слід розглядати залежно від розміру та типу розвитку сільськогосподарського підприємства. Максимальне застосування різних форм мотивацій можливе лише у великих за розмірами сільгосппідприємствах, які розвиваються. Натомість у малих банкрутуючих сільськогосподарських підприємствах може бути застосовано мінімальну кількість форм мотивації. Враховуючи, що нематеріальні мотиватори в психологічній сфері не потребують значних коштів, усі вони можуть застосовуватися без суттєвих обмежень у різних типах підприємств. Основною формою мотивації в усіх підприємствах є заробітна плата, адже її виплата є обов'язковою. Проте менеджменту різних підприємств слід запровадити її таким чином, щоб вона відігравала максимальну мотивуючу роль.

Передумовою ефективної мотивації праці є створення відповідної структури виробництва як у соціальній, так і у виробничій сферах. Невиробничі основні фонди є економічною основою соціальної інфраструктури і задовольняють соціальні потреби людини. На жаль, сучасні умови життя та рівень обслуговування сільського населення знаходяться далеко від сучасних стандартів тому, що в сільській місцевості недостатню увагу приділяють будівництву доріг, водо і газопостачанню, наданню побутових послуг тощо.

Слід зауважити, що в структурі мотиваційного механізму вагома роль належить також соціальним факторам. Занепад соціальної інфраструктури села, системи соціального забезпечення працівників, демографічна криза на селі, наростання безробіття, низький рівень підготовки і перепідготовки кадрів, зниження доходів сільського населення стали головними причинами зниження інтересу до трудової діяльності в сільськогосподарських підприємствах та проживання в сільській місцевості загалом. Покращання цих параметрів та виховання найкращих фізичних і розумових здібностей працівників безумовно є одним з важливих мотивів праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Важливим фактором підвищення продуктивності праці є взаємовідносини між управлінським апаратом і виконавцями, роботодавцями і найманими працівниками. Управлінці повинні турбуватися про працівників, прислуховуватися до їх порад щодо поліпшення організації виробництва, вдосконалення технічної бази, об'єктивно оцінювати роботу кожного члена трудового колективу.

Нині сільське господарство залишається на найнижчому рівні щодо оплати праці найманих працівників серед усіх галузей економіки України. Основна причина – складний фінансовий стан переважної більшості сільськогосподарських підприємств, який пояснюється відсутністю належної інфраструктури ринку та нееквівалентним обміном між аграрним та іншими секторами економіки. Значною мірою такий

стан зумовлений і суб'єктивними причинами, насамперед недооцінкою керівниками підприємств ролі трудових ресурсів та мотиваційної функції заробітної плати в підвищені ефективності виробництва.

Правильно підібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, є ефективним організаційним засобом і значним мотивуючим фактором. Це сприятиме підвищенню результатів виробництва, оптимальному поєднанню інтересів найманого працівника та підприємця.

Важливим фактором підвищення продуктивності праці є поглиблення трудової мотивації. Основними мотивами до продуктивної праці в сільськогосподарському виробництві є усвідомлення себе власником, господарем землі й майна, високий рівень заінтересованості у виконанні роботи, ефективне матеріальне стимулювання та широке застосування моральних стимулів. У сучасних умовах пріоритетним мотивом до праці є підвищення її оплати до рівня, здатного забезпечити нормальні умови життєдіяльності селянина та його сім'ї. Отже, справедлива оплата праці, є могутнім мотиваційним засобом підвищення ефективності всього сільськогосподарського виробництва.

Перспективи подальших досліджень полягають у всебічному вивченню факторів підвищення продуктивності праці, що дозволить сформувати дієвий механізм трудової мотивації, пристосований до конкретних умов виробництва аграрних формувань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент: навч. посібник / В.Г. Воронкова. – К.: ВД «Професіонал», 2012. – 192 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2011. – 535 с.
3. Інституційне та ресурсне забезпечення агропромислового комплексу Житомирської області: стат. зб. / відп. за вип. Н.О. Гончаренко, Н.В. Філатова; Гол. упр. статистики в Житомир. обл. – Житомир, 2013. – 165 с.

УДК 658:005.332.4:33

Гривківська О.В.
доктор економічних наук
Європейського університету

Кристюк О.А.
здобувач
Європейського університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ENSURING STRATEGIC COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE IN A GLOBALIZED ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано теоретичні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності в умовах поглиблення міжнародного розподілу праці на тлі глобалізаційних процесів в економіці. Проаналізовано чинники формування та параметри конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Визначено шляхи формування конкурентних переваг на основі використання переваг стратегічного підходу та забезпечення інноваційного розвитку підприємства, а також охарактеризовано складові механізму забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, міжнародна конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності, конкурентні переваги, параметри конкурентоспроможності, глобалізація, стратегія, економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические подходы к определению сущности конкурентоспособности в условиях углубления международного разделения труда на фоне глобализационных процессов в экономике. Проанализированы факторы формирования и параметры конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Определены пути формирования конкурентных преимуществ на основе использования преимуществ стратегического подхода и обеспечения инновационного развития предприятия, а также охарактеризованы составляющие механизма обеспечения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, международная конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, конкурентные преимущества, параметры конкурентоспособности, глобализация, стратегия, экономика.

ANNOTATION

In the article the theoretical approaches to defining the essence of competitiveness in a deepening of the international division of labor against the backdrop of globalization of the economy. The factors and formation parameters enterprise competitiveness in the modern world. The ways of creating competitive advantages based on the benefits of a strategic approach and providing innovative development company, and describes the components of a mechanism to ensure competitiveness.

Keywords: competitiveness, international competitiveness, the factors of competitiveness, competitive advantage, globalization, strategy, economy.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств виступає як комплексна, інтегрована характеристика їхньої діяльності, яка, відображаючи ступінь успішності функціонування підприємства на конкурентному ринку в ході збереження й розширення його ринкових позицій, передбачає здатність ефективно використовувати ресурси й отримувати за умов помірного ризику прибуток у розмірі, не нижчому за відповідний показник конкурентів, з чого випливає, що в умовах розвитку приватної власності на засоби виробництва конкуренція та конкурентне середовище – обов'язкові умови трансформації та розвитку ринкових відносин, що регулюються за допомогою складових механізму забезпечення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класичними роботами з питань визначення теоретичної сутності конкурентоспроможності підприємств, конкурентних переваг товару вважаються публікації І. Ансоффа, Г. Мінцберга, М. Портера, Р. Хемела, Р. Пейса та Е. Стефана. Дослідженням конкурентоспроможності серед представників російської наукової школи займались А. Воронов, І. Ліфіц, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та українські науковці Я. Белінська, А. Воронкова, Я. Жаліло, В. Лагутін, Ю. Мануйлович, Н. Тарнавська, Т. Харчук та інші вчені. У публікаціях цих авторів досліджується сутність поняття конкурентоспроможності, її рівні та види, чинники формування та методичні підходи до оцінювання. Проте, у науковій літературі ще відсутнє цілісне бачення засобів забезпечення конкурентоспроможності підприємства та специфіки його функціонування в умовах глобалізації.

Метою статті є теоретичне обґрунтування забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємства розглядається науковцями як можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку; узагальнюючий показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали [1]; порівняльна перевага по відношенню до інших фірм [3]; багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни [2]; здатність отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивації

праці та поліпшення властивостей продукції [4]. Незважаючи на різноманітні наукові підходи до визначення конкурентоспроможності, зрозумілою є потреба у розробці та функціонуванні механізму її забезпечення.

В основі формування механізму забезпечення конкурентоспроможності лежать конкурентні переваги, які можуть бути виявлені й оцінені лише в порівнянні діяльності одного підприємства з іншим, параметрів їх продуктів, ринкових сегментів, іміджевих характеристик, ресурсних можливостей тощо. Конкурентні переваги, на нашу думку, являють собою специфічні умови функціонування компанії, які дозволяють забезпечити послідовне зростання бізнесу й підвищення його ефективності. Ми не погоджуємося зі звуженням поняття конкурентної переваги лише до реалізованої конкурентної переваги. Потенційні можливості компанії також створюють її конкурентні переваги.

Конкуренція може мати прояв на різних рівнях: окремих економічних суб'єктів, галузей, регіонів, ринків, окремих країн та їхніх угрупувань. Д.Г. Лук'яненко доводить, що глобалізаційні процеси в сучасних умовах дають підстави констатувати про глобальну конкуренцію [15, с. 116-121]. Відповідно, на різних рівнях формуються й параметри конкурентоспроможності суб'єктів конкуренції. При цьому між ними формуються тісні взаємозв'язки. Наприклад, це стосується конкурентоспроможності окремого підприємства, галузі, країни. Тобто можна вважати, що конкурентоспроможність є комплексним та системним поняттям ринкової економіки.

Найчастіше в наукових публікаціях вирізняють чотири рівні формування конкурентоспроможності. Так, Я.А. Жаліло та інші автори монографії «Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації» розглядають конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі та національної економіки [16, с. 16-27]. При цьому автори чітко не вирізняють рівні формування та види конкурентоспроможності. Ними, зокрема, конкурентоспроможність товару одночасно розглядається і як «ланка формування конкурентоспроможності», і як «рівень конкурентоспроможності» [12, с. 16-17]. На наше переконання, ці поняття потребують розмежування, оскільки конкурентоспроможність підприємства або продукту може проявлятися на рівні галузі, національної економіки або на глобальному рівні. Тому, наприклад, коли мова йде про міжнародну або глобальну конкурентоспроможність, потребує уточнення, про який вид конкурентоспроможності йдеться: товару, компанії чи країни. Ігнорування масштабу дослідження конкурентоспроможності звужує розуміння самого поняття та механізму її забезпечення.

Конкурентоспроможність товарів і послуг, їх конкурентні переваги є підґрунтям конкурентоспроможності їх виробника. Виробництво та реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг – обов'язкова умова конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме це створює переваги в ринкових умовах. Конкурентоспроможність підприємства – не лише ширше поняття, ніж конкурентоспроможність продуктів. Воно являє собою синтез більшої кількості елементів, параметрів, чинників, взаємозв'язків. Конкурентоспроможність підприємства також визначається клієнтською базою, збутовою мережею, ресурсними можливостями, рівнем менеджменту компанії тощо. Конкурентоспроможність компанії визначається також можливістю ефективного використання власних та позичкових ресурсів в умовах конкурентного ринку, що стосується й таких понять, як конкурентоспроможність нації, держави, країни, економіки. Зокрема, Л.Л. Антонюк зазначає: «міжнародна конкурентоспроможність країни характеризується своєю системністю й полягає в здатності країни займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових інститутів, володінні значним інтелектуальним капіталом, інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення» [21]. Це твердження акцентує увагу на конкурентних умовах, які забезпечує країна для ринкових суб'єктів.

Механізм формування конкурентоспроможності підприємства представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що відображають взаємодію зовнішніх та внутрішніх чинників у формуванні конкурентних переваг на певному ринковому сегменті. Цей комплекс у цілому може містити характеристики послуги, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, які формують економічні умови виробництва й збуту послуг компанії на ринку. При цьому конкурентоспроможність послуги й конкурентоспроможність компанії, що надає послуги, відносяться поміж собою, як частина й ціле.

Окремо в теорії конкурентоспроможності виділяються конкурентні переваги, пошук яких, відповідно до традиційних підходів, необхідно здійснювати за двома напрямами: по-перше, у скороченні витрат по ланцюгу створення вартості, по-друге, у диференціації продуктів за їхньою унікальністю в будь-якій ланці ланцюга створення вартості [19, с. 39]. В якості зовнішніх конкурентних переваг може виступати якісна інфраструктура регіону, у якому розташована компанія, сучасна інформаційна мережа країни, стабільна політична ситуація, високий рівень життя населення, якісна система освіти тощо. Менеджерам компанії важко

або неможливо впливати на такі фактори конкурентоспроможності, однак цілком можливо сформувати ефективний механізм їх виявлення й використання, що базуватиметься на сучасному інструментарії контролінгу та стратегічного менеджменту.

Внутрішні системні фактори знаходяться в сфері впливу управлінських дій керівництва компанії. Це, зокрема, інноваційні технології, фінансові та інформаційні ресурси, кваліфікований та мотивований персонал, ефективна збутова мережа, імідж компанії, відомий бренд, торгова марка тощо.

За ознакою сфери виникнення конкурентних переваг це можуть бути переваги економічного, технологічного, соціально-політичного, культурного, природно-кліматичного характеру. За цими напрямами підприємство на міжнародному ринку для забезпечення стабільної конкурентоспроможності може використовувати конкурентні переваги, що базуються на високому рівні інформаційних технологій, незадоволеному попиті споживачів на окремі послуги та продукти інноваційного характеру, суспільні цінності, потреби забезпечення інформаційної та економічної безпеки країни, економічно вигідне географічне розташування країни та інші. Перешкодою у формуванні конкурентних переваг можна вважати недостатнє фінансування наукових досліджень та освіти протягом останніх років, нестабільну фінансову та економічну ситуацію, динамічну й неефективну податкову систему, систему державного регулювання економіки, а також відсутність у бізнес-одиниць налагодженої системи менеджменту й контролю, недостатню організаційну культуру.

Відповідно до конкретного змісту фактора конкурентної переваги, стабільну конкурентоспроможність забезпечують якісні характеристики товару або послуги, його (її) ціна, затрати споживача, якісні параметри сервісу тощо. Так, на світовому ринку стабільну конкурентоспроможність формують відома у світі торгова марка, висока надійність об'єкта, сучасний дизайн, оптимальна продуктивність (швидкість, потужність), комфортність, екологічність, що визначають диференціацію продукту за якісними параметрами. Отримання конкурентних переваг за ціновою ознакою можливо за низьких витрат виробництва, зазвичай отримуваних з використанням ефекту масштабу та завдяки уніфікованості послуг, безвідходних технологій, наявності значної конкуренції серед постачальників компанії. У вітчизняних умовах негативним чинником впливу на цінові параметри виступає нестабільність на валютному ринку, оскільки значна частина постачальників орієнтована на імпорт і їхні умови суттєво залежать від коливань на валютному ринку.

На ринку інноваційних товарів та послуг конкурентоспроможність компаній також суттєво залежить від рівня потенційних майбутніх витрат споживача продуктів та послуг (наприклад, при купівлі комп'ютерної техніки майбутніми витратами може бути вартість програмного забезпечення) і якості післяпродажного сервісу. Суттєвою проблемою є наявність продуктів і послуг, які є замінниками тих, що пропонує компанія, високий рівень міжнародної конкуренції постачальників продуктів та послуг інформаційного характеру. Покупці несуть певні витрати на експлуатацію товарів та продуктів. Як недоліком, так і конкурентною перевагою може стати якість і ціна після продажного сервісу, з огляду на що існує цілий ряд методичних підходів щодо забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням як ринкових, так і не ринкових, цінових і нецінових факторів. На ринку інноваційних товарів та послуг у механізмі забезпечення конкурентоспроможності, в основному, враховуються технічні параметри, менше уваги приділяється економічним показникам, таким як ціна, витрати виробництва, вартість споживання тощо.

Механізм забезпечення конкурентоспроможності базується на використанні параметрів та показників конкурентоспроможності, які виступають цільовими орієнтирами для менеджерів компанії. Параметри конкурентоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності [20, с. 263]. Виділяють окремі групи параметрів конкурентоспроможності:

- технічні параметри описують технічні й фізичні властивості продукту, що визначають особливості сфери та способи його використання, а також функції, які він виконує в процесі споживання;
- економічні параметри визначають рівень витрат на утворення та ціни споживання через витрати на придбання, обслуговування, споживання продукту. Вони поділяються на: одноразові; поточні;
- нормативні параметри характеризують відповідність продукту (послуги) встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлюються законодавством та іншими нормативними документами.

Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності продукту, які базуються на параметрах конкурентоспроможності [20, с. 265]. Даний показник для будь-якої установи являє собою підсумок роботи її служб і підрозділів, а також її реакцію на зміну зовнішніх факторів впливу. При цьому особливо важливою є здатність компанії оперативно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів, в їхніх смаках і перевагах. Перелік показників конкурентоспроможності залежить від об'єкта забезпечення конкурентних переваг, а також від обраної методики визначення конкурентоспроможності.

На зарубіжному ринку враховуються три параметри: витрати виробництва в національній

валюті; обмінні курси валют; розміри прибутків (різниця між продажною ціною на ринку й витратами виробництва). З нашої точки зору слід привернути увагу фахівців до використання наступних параметрів конкурентоспроможності. Вони поділяються на два основних види: технічні та економічні. У свою чергу, вони, відповідно, поділяються на параметри ергоекономічні, естетики, відповідності стандартам та законодавству, а також на параметри, які визначають рівні окремих елементів ціни попиту.

Неабияку роль у формуванні конкурентоспроможності послуг відіграє кон'юнктурна інформація. Велике значення мають показники темпів зростання продажу та частки ринку.

У своїй праці «Управління конкурентоздатністю організації» Р.А. Фатхутдінов та Г.В. Осовська обґрунтовують необхідність застосування стратегічного підходу до формування й підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для цього ними запропонована система управління організацією, яка орієнтована на конкурентоспроможність (СУООК) та складається з підсистем: наукове обґрунтування системи, цільова підсистема, забезпечуюча підсистема, керуючі підсистеми. Автори пропонують застосування наступних інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства: реструктуризація, реорганізація, реформування [21, с. 387-414]. Під реструктуризацією ними розуміється процес комплексної зміни методів і умов функціонування організації, що послідовно включає: аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування компанії; її комплексну діагностику; визначення напрямів реструктуризації, серед яких можуть бути стратегічний маркетинг, система управління, ціноутворення, організаційна структура, виробнича структура, види діяльності, логістика, корпоративна культура, управління персоналом, соціальна й кадрова політика, управління якістю, ресурсозбереження та ін.; розробка програми реструктуризації; реалізація програми реструктуризації з подальшою оцінкою її ефективності. На наш погляд, реструктуризація компанії з метою підвищення її конкурентоспроможності повинна також включати створення додаткових можливостей щодо залучення фінансових ресурсів, удосконалення збутової мережі й каналів просування продукції, удосконалення комунікацій та інформаційного забезпечення, формування інновацій технологічного та організаційного характеру, оптимізація цінової, асортиментної, збутової політики, удосконалення конкурентної стратегії шляхом виявлення базових конкурентних переваг (рис. 1).

Неповним також, на наш погляд, є перелік внутрішніх факторів конкурентоспроможності компанії, запропонований Р.А. Фатхутдіновим та Г.В. Осовською, до якого пропонуємо включати:

- якість управління організацією;
- якість стратегії підвищення конкурентоздатності організації;
- потенціал організації;
- організаційно-технічний рівень виробництва; кваліфікація персоналу;
- законодавче поле;
- розміщення виробничих сил;
- наявність сировинної бази [21, с. 405].

По-перше, якість стратегії підвищення конкурентоздатності організації слід віднести до першої складової – якість управління організацією. По-друге, упущені фінансові аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Недостатній акцент, на нашу думку, зроблено на маркетингові аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Важливою складовою формування конкурентоспроможності підприємства є оцінка ресурсних можливостей розвитку підприємства. Попередня оцінка внутрішніх та зовнішніх ресурсів дозволяє розробити таку стратегію діяльності підприємства, що сприяє ефективному використанню ресурсів, зниженню фінансових та системних ризиків, підвищенню його конкурентоспроможності. У процесі дослідження було встановлено, що доцільність кількісних та якісних змін, узгоджених із загальною стратегією конкурентного розвитку та підвищення

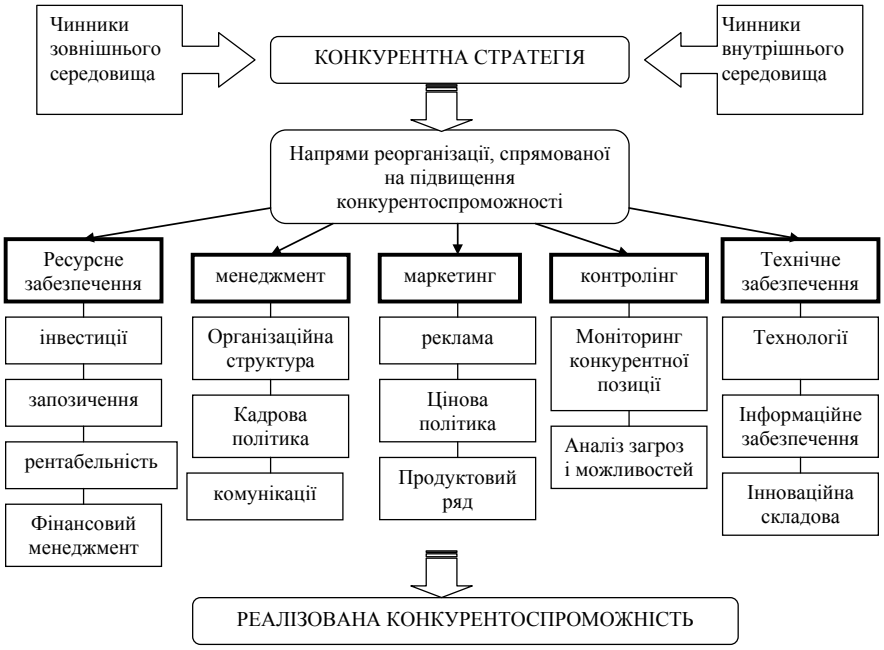


Рис. 1. Формування конкурентоспроможності підприємства на основі реструктуризації підприємства

конкурентоспроможності підприємства, слід визначати тільки після ґрунтовного аналізу ресурсного потенціалу.

Таким чином, механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку або його сегменті має базуватися на ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових та збутових можливостей підприємства та покликаний з'ясувати потенційні можливості суб'єкта й заходи, які підприємство повинне вжити для забезпечення конкурентоспроможності позицій на конкурентному ринку. При цьому мають бути враховані наступні чинники: потреба в капіталовкладеннях фактичних та перспективу як у цілому, так й по окремим видам послуг і по конкретним ринкам; асортимент конкурентоспроможних послуг, їх обсяги та вартість (продуктова диференціація); набір ринків або їх сегментів для кожної послуги (ринкова диференціація); потреба в засобах на формування попиту та стимулювання збуту; перелік заходів та засобів, якими страхова компанія може забезпечити собі перевагу на ринку; створення заохочуючого уявлення про компанію в клієнтів, надання високоякісних послуг, постійне оновлення послуг на основі власних розробок та винаходів, забезпечених патентним захистом, добропорядне та чесне виконання зобов`язань за угодами по відношенню терміну надання послуг.

Висновки. Посилення глобалізаційних процесів та прискорена інтеграція економіки України до європейського та світового ринків спричиняють необхідність підтримки вітчизняного виробника на державному рівні, у тому числі шляхом розробки та впровадження відповідних державних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг й менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 274-282.
2. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: Free Press, 1990. – 426 p.
3. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного АО: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
4. Основи аграрного підприємництва; за ред. М.Й. Маліка. – К.: Інститут аграрної економіки, 2000. – 582 с.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 652 с.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг. Підручник / Л.В. Балабанов. – Донецьк: 2002. – 562 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов.– М.: Маркетинг, 2002.– 892с.
8. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ВАТ «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
9. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
10. Диксон Р. Питер. Управление маркетингом / Пер с англ. Ю.В. Шленова. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 556 с.
11. Єрмолов М.О. Чим відрізняється конкурентоспроможність фірми від конкурентоспроможності товару. Як продати товар на зовнішньому ринку / М.О. Єрмолов. – М.: Думка, 1990. – 329 с.
12. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие П.С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 496 с.
13. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
14. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.
15. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2 т. – Т. ІІ / Д.Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.
16. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло та ін. – К.: НІСД, 2005. – 387 с.
17. Антонюк Л.Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: Автореферат дис. доктора екон. наук: 08.05.01 / Київський національний економічний університет – К., 2004.– 38 с.
18. Сіваченко І.Ю. та ін. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: кредитно-модульний курс: навч. пос. / За ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.І. Козака. – К.: ЦУЛ, 2010. – 312 с.
19. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
20. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. / Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
21. Фатхутдінов Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоздатністю організації: підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
22. Іртищева І.О. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету / Науковий журнал. – Хмельницький, 2013, № 5, Т. 1(204). – С. 272-275.
23. Іртищева І.О. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» № 4. – 2013. – С. 34-46.

УДК 331.108

Гриценко Д.С.
аспірант кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE IMPACT OF THE INTRODUCTION OF MOTIVATIONAL MECHANISM ON THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У даній статті розглядається питання мотивації персоналу на підприємстві. Аналізується проблема мотивації працівника в контексті визначення впливу задоволеності роботою на результативність професійної діяльності на основі соціологічного дослідження. Виявлено найкращий мотиваційний фактор який більш до вподоби персоналу на машинобудівних підприємствах міста Кременчука.

Ключові слова: матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, персонал, підприємство, мотиваційний механізм.

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается вопрос мотивации персонала на предприятии. Анализируется проблема мотивации работника в контексте определения влияния удовлетворенности работой на результативность профессиональной деятельности на основе социологического исследования. Выявлено лучший мотивационный фактор который наиболее нравится персоналу машиностроительных предприятий города Кременчуга.

Ключевые слова: материальная мотивация, нематериальная мотивация, персонал, предприятие, мотивационный механизм.

ANNOTATION

This article discusses the issue of motivation of the personnel at the enterprise. Analyses problem motivate employee in the context of determining the influence of job satisfaction on the effectiveness of professional activities on the basis of sociological research. Found the best motivational factor which is more like the staff at the machine– building enterprises of the city of Kremenchuk.

Keywords: financial motivation, nonmaterial motivation, personnel, enterprise, motivational mechanism.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки кожне машинобудівне підприємство зацікавлене в підвищенні результатів своєї діяльності.

Однією з основних причин низької продуктивності праці персоналу машинобудівних підприємств України є недостатня, а іноді й повністю відсутня мотивація високопродуктивної праці. Це супроводжується відсутністю відповідності засобів мотивування працівників завданню максимізації результатів їх праці, а також скороченням методів матеріального мотивування персоналу. За цих обставин, політику підприємства в галузі матеріальної мотивації персоналу необхідно зосередити на забезпечення сталого використання продуктивних ресурсів через поліпшення досконалих методик, наслідком чого є збільшення рівня розвитку економічних процесів підприємства. Збільшення значення статусних мотивів, що спостерігається сьогодні, не означає зниження ролі матеріальних мотивів. Вони залишаються важливим чинником, здатним суттєво підвищити трудову активність та сприяти досягненню високих результатів індивідуальної та колективної діяльності.

Для ефективної роботи машинобудівних підприємств керівникам, необхідно приділяти багато уваги посиленню мотивації працівників, що пов'язано не лише з матеріальним мотивуванням, але й можливістю кар'єрного зростання, застосуванню творчих здібностей, тобто зацікавленості працівника в результатах праці.

Тому розробка й удосконалення системи мотивації персоналу є актуальною науковою і народногосподарською умовою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Широко вивчаються закономірності дії мотивацій і побудови методів та механізмів реалізації мотивації щодо підвищення продуктивності трудової діяльності в працях економістів– класиків: А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак Грегора, А. Врума.

Проблеми мотивації персоналу досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема О.І. Амошою, Л.В. Балобановою, О.В. Бикановою, Р.Л. Дарфтом, Н. Дряхловим Є. Купріяновим, А.М. Колотом, А. Линдюк, А.Я. Линьковим, Ю.В. Лисенком, Н.Д. Лук'янченком, В.Г. Никифопенком, М. Мексоном, С. Фишманом, С.А. Шапиром та іншими.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження на підставі результатів соціологічного опитування задоволеності персоналу машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація персоналу нерозривно пов'язана з розвитком підприємства і має бути спрямована на повну реалізацію можливостей працівника. Функція мотивування, як найскладніша з усіх інших функцій управління, сприяє реалізації цілей і завдань, що виникають перед підприємством.

Кожне підприємство вирішує, які методи мотивування слід застосовувати до своїх працівників. Мотивація персоналу є однією з провідних функцій управління на підприємстві, оскільки досягнення ефективної праці залежить

від злагодженої роботи працівників. Одні підприємства обирають систематизовані підходи з наявністю чіткої схеми оцінювання з визначеними показниками та коефіцієнтами для матеріального мотивування та набором інструментів для нематеріального (у вигляді пільг, занесення до кадрового резерву, надання додаткових днів відпустки, різних видів допомоги, організування спільного проведення вільного часу тощо). Інші ж зупиняються лише на матеріальному мотивуванні та вважають непотрібним підходити до цього питання більш детально.

В економічній науковій літературі поняття «мотивація персоналу» трактується по-різному. Наприклад Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева визначають мотивацію як процес зовнішнього або внутрішнього спонукання економічного об'єкта до діяльності в ім'я досягнення яких-небудь цілей, наявність інтересу до такої діяльності й способи його ініціації, спонуки [4].

За Н. Дряхловим та Е. Купріяновим мотивація – це спонукання людей до активної діяльності, процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або, іншими словами, на мотивах і стимулах [1, с. 85].

У менеджменті це психологічне явище використовують для виявлення важелів впливу на поведінку працівників, тобто з метою здійснення і мотивування [2, с. 9].

Жодна дія людини не відбувається без мотивації. Бажання працівника виконувати свою роботу є ключовим фактором успіху будь-якого підприємства. Шлях до ефективного управління робітником лежить через розуміння його мотивації. Тільки, знаючи, що рухає людиною, що викликає бажання її працювати, які мотиви спонукають її дії, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління. Для цього необхідно знати, як підняти або викликати певні мотиви, які способи мотивації можуть бути приведені в дію. Отже, розуміння механізмів мотивації праці дає можливість виробити ефективну політику в області трудових відносин, створити режим найбільшого сприяння для тих хто прагне до продуктивної праці.

У сучасних умовах у машинобудівній галузі спостерігається втрата інтересу персоналу до результату діяльності машинобудівних підприємств. Це приводить до зниження зацікавленості персоналу в підвищенні кваліфікації та байдужості до праці та її результатів.

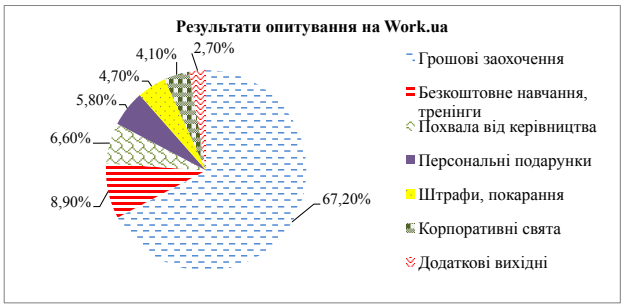


Рис. 1. Опитування щодо визначення найкращого методу мотивації

Тому було проведено дослідження в соціальних мережах з 5 по 12 березня 2013 року (вибірка склала 500 респондентів України) щодо визначення найефективнішого, на погляд працівників, методу мотивації (рис. 1).

Згідно з опитуванням Work.ua, 67,2% українців вважають грошові заохочення кращим способом мотивації, підтверджуючи думку кадрових експертів. За безкоштовне навчання та тренінги віддали свої голоси 8,9% опитаних. Похвалу від керівництва цінують 6,6% респондентів, персональні подарунки від компанії – 5,8%. Штрафи та покарання змушують краще працювати 4,7% українців, а корпоративні свята – 4,1%. Найменше цінуються додаткові вихідні – так відповіли лише 2,7% опитаних [5].

Автором у листопаді 2014 року було проведено аналогічне анонімне соціальне опитування серед персоналу машинобудівних підприємств міста Кременчука Полтавської області.

В опитуванні приймали участь 178 чоловік у віці від 23 до 52 років.

Респондентам були задані такі питання, як:

1. Чи задоволені Ви своєю роботою? *так/ні*
2. Чи задоволені Ви своєю платнею? *так/ні*
3. Ви використовуєте свій творчий та професійний потенціал у повному обсязі? *а) однозначно так; б) скоріше так; в) затрудняюся відповісти; г) скоріше ні; д) однозначно ні.*
4. Який мотиваційний фактор Вам більш до вподоби *(позначте за ступенем задоволеності, від 1 до 5, де 5 – найвищий бал)*

- Відносини в колективі;
- Перспектива кар'єрного росту;
- Визнання заслуг;
- Матеріальні заохочення (премії, надбавки тощо);
- Висока заробітна палата.

Як показали результати дослідження, 65,2% опитуваних не задоволені своєю заробітною платнею, але серед них 47,4% – задоволені роботою в цілому. Однак, якщо заохочувати персонал лише заробітною платнею то працівники потраплять в її залежність, будуть просто виконувати свої обов'язки, забуваючи про цілі підприємства та своє місце в ньому.

Як казали А. Линдюк та А. Несторович вимоги підвищити заробітну плату, не збільшуючи при цьому кількості й якості товарів та послуг не обґрунтовані, адже питання підвищення заробітної плати в усьому світі ставлять поряд з питанням продуктивності праці та якості продукції. Винагорода за роботу повинна залежати від результатів праці [3].

За результатами опитування виявлено, що серед мотиваційних факторів які більш до вподоби персоналу домінують матеріальні, кожен десятий також відзначає інші фактори – відносини в колективі, визнання заслуг (рис. 2). На машинобудівних підприємствах міста Кременчука кращим заохоченням є велика заробіт-

на плата, так відмітили 52,3% респондентів, а найменше цінують визнання заслуг – 4,1%.

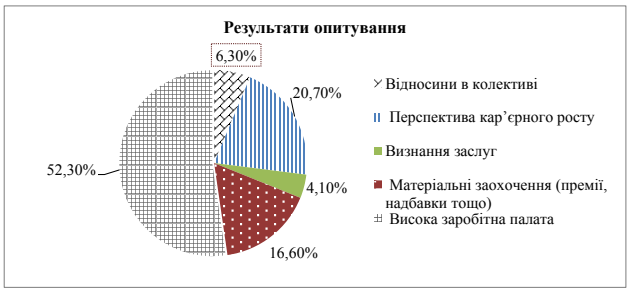


Рис. 2. Опитування щодо визначення мотиваційного фактора який більш до вподоби персоналу на машинобудівних підприємствах міста Кременчука
Джерело: власна розробка автора

У нинішніх дослідженнях, щодо аналізу задоволення працею, використовуються такі методи вимірювання задоволеності – як шляхом оцінки різних методів задоволення (наприклад, можливостями кар'єрного зростання, задоволеністю оплатою праці та ін.) так і в цілому – як загальну позитивну оцінку робочого стану. У цьому дослідженні показник задоволеності персоналу відображає загальну оцінку робочого становища.

Результати аналізу даних свідчать про те, що серед персоналу машинобудівних підприємств, задоволених розміром заробітної плати 40,3% задоволені своєю роботою в цілому. А серед не задоволених заробітною платнею – 47,4% (табл. 1). Це показує, що на 7,1% більше працівників задоволених своєю працею серед тих хто не задоволений зарплатнею, ніж серед персоналу, кого задовольняє заробітна плата.

Таблиця 1

Частка персоналу які задоволені роботою залежно від їх задоволеності заробітної плати, %

Персонал	Не задоволені заробітною платою	Задоволені заробітною платою
Не задоволені роботою	61 чол. 34,3	37 чол. 20,8
Задоволені роботою	55 чол. 30,9	25 чол. 14,0

Джерело: власна розробка автора

Як видно з рисунку 3 більшість (47,8 %) опитуваних вважають свою професійну кар'єру успішною, і лише 35,3% категоричні по відношенню до своєї кар'єри.

Аналіз функціонування господарчих суб'єктів показує, що мотивація персоналу та професійного зростання є важливим фактором для успішного розвитку. Успішні підприємства іноді стикаються з проблемами які пов'язані з втратою компетентних та ініціативних фахівців, це демонструє недостатню мотивацію їхнього професіоналізму. Якщо для деяких підприємств з низьким рівнем спеціалізації праці це питання не актуальне, оскільки заміну працівнику, який звільнився, може бути знайдено (або підготовлено іншого працівника) за короткий час, то для інших втрата кваліфікованого персоналу стає справжнім лихом.

Отже, від того якими мотивами та потребами керується працівник, залежить його відношення до роботи. Тому розуміння механізмів мотивації дає можливість розробити ефективну політику в області праці й трудових ресурсів, який спрямує діяльність персоналу на кінцевий результат відповідно до поставленої мети.

Як показують дослідження, мотивація, у першу чергу, має забезпечувати матеріальну зацікавленість, тобто відповідний рівень заробітної плати та матеріального винагородження в цілому. При цьому розвиток системи показників, які характеризують значення працівника в організації та її продуктивність, варто вивчити ідею створення ефективного мотиваційного механізму.

Тому на підприємствах слід постійно контролювати внутрішнє середовище та вчасно реагувати на його зміну мотиваційних чинників.

Висновки. У сучасних умовах загострення конкурентної боротьби, невизначеності та мінливості маркетингового середовища для того щоб ефективно функціонувати машинобудівному підприємству варто надавати великого значення не лише наявності новітніх технологій, маркетингових досліджень ринкового середовища та чітко поставленої системи контролю, а й кваліфікації фахівців підприємства й ефективного управління персоналом, яке неможливе без застосування системи мотивації праці. Чітко розпланована система мотивації дає можливість суттєво підвищити ефективність роботи персоналу, збільшити обсяги виробництва продукції, покращити конкурентоспроможність промислових підприємств, оскільки незадоволений працівник не виконує роботу якісно.

Щоб кожний працівник підприємства мав бажання досягти мети організації, він повинен бути мотивованим. Для формування належного ставлення до роботи потрібно створити такі умови, при яких працівник сприймав би свою працю як свідому діяльність, необхідну для нормального матеріального забезпечення своїх потреб, як джерело самовдосконалення, основу професійного та службового зростання. Мотивація персоналу може бути результативною для умови застосування сучасних форм і методів матеріального мотивування. Збільшення значення трудових і статусних мотивів, не означає зниження матеріального мотивування. Вони залишаються важливим фактором, здатним значно збільшити трудову діяльність та внесок у досягнення високих результатів.

Згідно з дослідженням, керівникам машинобудівних підприємств все ж таки необхідно достатню увагу приділяти мотивації персоналу, що пов'язано не лише з матеріальним мотивуванням, але й можливістю кар'єрного зростан-

ня, застосуванню творчих здібностей, участі в управлінні підприємством, тобто зацікавленості працівника в результатах праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дряхлов Н. Система мотивации персонала в Западной Европе и США [Текст] / Дряхлов Н., Куприянов Е. // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2. – С. 83-88.
2. Заводський Й.С. Менеджмент: Management. [Текст] Й.С. Заводський – У 3 т.,Т.1. – 3-е вид., доп. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2001. – 542 с.
3. Линдюк А.О. Сучасні проблеми мотивації сільськогосподарської праці [Текст] / А.О. Линдюк, А.В. Нестерович // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – Вип. 4(35), 2009, – Суми: СНАУ, 2009. – С. 20-26.
4. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/.
5. Результати опитування: грошові заохочення − найефективніший спосіб мотивації персоналу. [Електронний ресурс]: (підсумки опитування 5-12 березня) // Work.ua – 14.03.2013 Режим доступу: http://www.work.ua/news/site/490/.

УДК 631.1

Гуменюк І.Л.
старший викладач кафедри обліку й аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБУТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

PROBLEMS AND PROSPECTS MARKETING CHAIN SUBSISTENCE AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У роботі визначаються основні проблеми розвитку сучасних дрібних товаровиробників аграрної економіки України. Проведено аналіз надходження сільськогосподарської продукції на переробні підприємства. Окреслено варіанти збутової політики особистих селянських господарств, наведено їх порівняльну характеристику.

Ключові слова: особисті селянські господарства, фермерські господарства, збут, реалізація, сільськогосподарські товаровиробники, надходження, переробні підприємства, підсобні господарства.

АННОТАЦИЯ

В работе определяются основные проблемы развития современных мелких товаропроизводителей аграрной экономики Украины. Проведен анализ поступления сельскохозяйственной продукции на перерабатывающие предприятия. Определены варианты сбытовой политики личных крестьянских хозяйств, приведена их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: личные крестьянские хозяйства, фермерские хозяйства, сбыт, реализация, сельскохозяйственные товаропроизводители, поступление, перерабатывающие предприятия, подсобные хозяйства.

ANNOTATION

This paper identifies the main problems of the modern small producers of agricultural economy of Ukraine. The analysis proceeds agricultural products processing enterprises. Marketing policy options outlined private farms, given their comparative characteristics.

Keywords: personal farms, farmers, marketing, sales, agricultural producers, acquisition, processing plants, farms.

Постановка проблеми. Аграрний сектор завжди був, з однієї сторони, одним з головних локомотивів розвитку, а з іншої – надзвичайно проблемним і консервативним. Аграрна природа України – традиційно дуалістична. Великі агрохолдинги мають доступ до фінансових і технічних ресурсів, але не здатні забезпечити масову зайнятість на селі. Натомість можливості дрібних землевласників обмежені з огляду на брак ресурсів. Але саме вони складають соціальну структуру сільської місцевості. Відтак зростання продуктивності агрохолдингів не може бути головною метою з огляду на негативні соціальні наслідки для України. Необхідно дотримуватись балансу інтересів та реалізовувати механізми стимулювання розвитку життя на селі.

Розвиток малотоварних господарств, їх модернізація та повноцінна інтеграція в національну економічну систему, розвиток сімейного типу господарювання – усе це справа не тільки держави, але й громадськості та самої сільської громади [1, с. 5].

Аналіз досліджень і публікацій. Науково-теоретичні основи розвитку та функціонування особистих селянських господарств, їх ролі в аграрному секторі економіки України, інтеграції за умов глобалізаційних перетворень висвітлено в працях В. Андрійчука, О. Гудзинського, І. Баланюка, П. Березівського, О. Калюжної, Р. Корінця, П. Макаренка, М. Маліка, В. Писаренко, П. Саблука, М. Сахацького, І. Топіхи, І. Червена, О. Шебаніної, Л. Шепотько та багатьох інших вчених-економістів. Недостатньо розкритими залишаються питання впливу трансформаційних перетворень на формування збутової політики селянських господарств, дрібних товаровиробників, що потребує подальшого дослідження в контексті глобалізації.

Мета статті. Провести оцінку особливостей збуту продукції в особистих селянських господарствах, здійснити аналіз надходження сільськогосподарської продукції на переробні підприємства, навести порівняльну характеристику можливих варіантів збутової політики в контексті глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. За попередніми даними Державної служби статистики України на початок січня 2015 року населенням утримувалось 69% загальної чисельності великої рогатої худоби (на 1 січня 2014 р. – 67,8%), у тому числі корів – 77,5% (77,1%); свиней – 50,5% (51,2%), овець і кіз – 85,8% (84,5%), птиці всіх видів – 43,0% (42,3%) [2].

У 2014 р. індекс виробництва продукції тваринництва порівняно з 2013 р. становив 102%, зокрема в господарствах населення – 100,0% (у 2013 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2012 р. становив 113,7%, у т.ч. у господарствах населення – 106,4%). При цьому в господарствах населення за 2014 рік порівняно з попереднім обсяг реалізації худоби та птиці на забій (у живій вазі) збільшено на 1,5%, вироблено яєць на 1,6% більше, але, на жаль, скорочено виробництво молока – на 0,7% відповідно [3].

Таким чином, частка населення у виробництві основних видів продукції тваринництва за період 2013-2014 рр. зазнала зменшення, а саме: у виробництві м'яса – з 42 до 40,9%, молока – із 77,1 до 76,3%, яєць – з 36,7 до 35,7% відповідно.

Наведені дані засвідчують незначне послаблення за останній аналізований рік результативності та ефективності аграрного виробництва в дрібних виробників країни, проте, на нашу думку, це зовсім не применшує їх ролі та значення в продовольчому забезпеченні населення та частковому вирішенні проблеми зайнятості на селі.

Якщо в аграрних підприємствах зберігалася тенденція підвищення інтенсивності господарювання (загальні обсяги вирощування худоби та птиці перевищували обсяги реалізації тварин на забій на 5,5%), то в господарствах населення, як і в попередні роки, обсяги реалізації худоби та птиці на забій випереджали обсяги їх вирощування.

Ефективний збут сільськогосподарської продукції на сьогодні є одним з найпроблемніших питань у діяльності агропромислового комплексу. Особливої уваги заслуговує організація збуту молока, м'яса та плодоовочевої продукції, яка виробляється малими фермерськими та особистими селянськими господарствами. Ці проблеми, зі слів керівника напряму «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID АгроІнвест Миколи Гриценка, мають дві основні складові: «По-перше, технологічну. Дрібні виробники сільськогосподарської продукції, особливо плодоовочевої, яка, в основному, вирощується на невеликих площах із використанням ручної праці, не можуть застосовувати сучасні технології, не можуть об'єднатись та домовитись вирощувати однакові види / сорти продукції, що, у свою чергу, унеможливлює формування однорідних товарних партій продукції та вихід на організований ринок, – пояснює експерт. – Окрім того, дрібні виробники не мають фінансових ресурсів та можливостей для будівництва сучасних овоче- та фруктосховищ. Як результат, значну частину продукції вони змушені продавати за безцінь з «поля» перекупникам, або зберігати вирощену продукцію в непристосованих приміщеннях (корівниках, гаражах і т.д.) та нести втрати від її псування, які досягають 50% і більше» [4].

Друга складова збутової проблеми дрібних фермерських господарств, на думку Миколи Гриценка, носить економічний характер: «На сьогодні найбільшою та ключовою проблемою є дискримінаційне податкове законодавство в частині оподаткування податком на додану вартість продукції, яка виробляється фізичними особами – особистими селянськими господарствами та збувається офіційними каналами. Особисті селянські господарства при збуті продукції офіційними каналами – переробним підприємствам, закладам торгівлі тощо втрачають від 10 до 20% виручки від збуту продукції. Саме тому значна частина продукції продається за тіньовими каналами – так званий продаж «з поля» за готівку без документального оформлення. Від такої практики несуть фінансові втрати як виробники продукції, так і держава, адже ця продукція не потрапляє до податкового поля, а дохід отримують лише перекупники».

Вирішення цієї проблеми, на думку експерта, можливе двома шляхами: «Перший – це внесення змін до Податкового кодексу України в частині врегулювання питання оподаткування податком на додану вартість сільськогосподарської продукції, що виробляється особистими селянськими господарствами та реалізується офіційними каналами, передусім через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Цей шлях є найбільш простим, але короткотерміновим, він не вирішує проблему в цілому» [4].

Інший шлях – це прийняття принципових рішень щодо врегулювання законодавчого поля діяльності особистих селянських господарств та поступового перетворення їх на сімейні фермерські господарства. Для цього необхідно внести відповідні зміни до Закону України «Про фермерські господарства» та запровадити такі економічні механізми й стимули, які б мотивували членів особистих селянських господарств реєструватися як сімейні фермерські господарства. Станом на 1 листопада 2014 року в Україні було зареєстровано 39428 фермерських господарств, які мали в обробітку 4487 тис. га ріллі, у середньому на одне господарство припадало 117,2 га сільськогосподарських угідь та 113,8 га ріллі [2].

Негативний вплив на збутові можливості дрібних фермерів мають і інші причини. Зокрема, на думку президента Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України Романа Корінця, сюди ж можна віднести:

– невеликі обсяги виробництва;

– обмеженість застосування сучасних технологій, якісного насіння, засобів захисту рослин тощо через незнання або відсутність на це коштів;

– одноосібне управління. Як правило, дрібний виробник виконує всі функції на підприємстві: і технолога, і тракториста, і агронома, і зоотехніка, і менеджера, і бухгалтера, і маркетолога. Відповідно, виконувати всі ці функції на відповідному рівні практично неможливо.

– обмежені можливості належного контролю якості та безпечності виробленої продукції;

– незнання потреб ринку. Дрібні товаровиробники, як правило, не вивчають ринок і його потреби, відтак, не можуть їх прогнозувати й приймати адекватні рішення [4].

У сучасних умовах перед дрібними фермерами постає питання виживання, і вирішення збутового питання може дуже їм у тому допомогти. Тож спробуємо охарактеризувати можливі канали збуту аграрної продукції для дрібних товаровиробників.

Варіант 1. Переробні підприємства. Як правило, співпраця із переробними підприємствами не відбувається «з наскоку». І налагодження цього процесу є тривалим та кропітким. Зазвичай із переробними підприємствами наперед укладається договір про поставку. Перевага цього способу продажу полягає в тому, що фермеру не доводиться

витрачати час і докладати зусиль у пошуках покупців після збору урожаю, тобто, маркетингові ризики знижуються і заощаджений час можна витратити на щось інше. Буває також, що переробні підприємства кредитують фермерів на початку сезону, аби ті могли закупити насіння, необхідну техніку, засоби обробки. Деякі переробні підприємства надають фермерам товарні кредити у вигляді насіння тих гібридів, які потрібні їм за технологією. Однак тут існує ризик, що вказана в угоді ціна на продукцію може виявитися набагато нижчою від тієї, що сформується на ринку після збору врожаю. Якщо ж ситуація на ринку буде зворотною, то дуже сумнівно, що фермерові хтось заплатить більше.

На практиці цим каналом збуту користуються переважно великі фермерські господарства. Переробні підприємства не хочуть мати справи з малими постачальниками. Складно, дорого, не прогнозовано, ризики щодо якості та інше. Але це не означає, що переробні підприємства не заготовляють продукцію від малих виробників. Інколи, як у випадку із молоком, їм просто нікуди дітись: дефіцит молочної сировини. Власне тому автомобілі молокозаводів – через заготівельні фірми-супутники, далеко не завжди легальні, можуть щоденно долати сотні кілометрів у пошуку молока. Але й ціну вони пропонують, як правило, мінімальну. Та й розраховуються далеко не завжди вчасно.

Отже, така співпраця характеризується ціновими ризиками. Якщо фермерське господарство може забезпечити переробному підприємству продукцію належної якості та необхідних обсягів, то це може бути непоганим варіантом. Але тут переробник має більшу ринкову силу, ніж фермер, а, відтак, може нею користуватися не на користь останнього. Отже, закупівельні ціни переробних підприємств є порівняно низькими і не забезпечують фермерам високу рентабельність. Окремо для виробників м'яса, овочів і фруктів треба відзначити й те, що віддавати на переробку продукцію не масового сільськогосподарського, а дрібного фермерського виробництва не дуже правильно. У силу якісних характеристик останньої її доцільніше продавати без переробки.

Як свідчать дані таблиці 1, загальні обсяги надходження худоби та птиці в живій масі на переробні підприємства зросли за аналізований період на 17,6%, а от молока та молочних продуктів – знизились на 1,5%. При цьому якщо від сільськогосподарських підприємств м'яса та молока надійшло на 26 та 5,4% відповідно більше, то від господарств населення надходження суттєво зменшились, а саме: худоби та птиці в живій масі – на 7,1%, молока – на 12,4% відповідно. У структурі виробництва м'яса сільськогосподарськими підприємствами найбільшою залишається питома вага м'яса птиці всіх видів (67,1%

Таблиця 1

Показники надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 9 місяців 2012-2014 рр.

Назва показника	Роки			2014, % до 2013 рр.
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	
Загальні обсяги надходження худоби та птиці в живій масі, тис. т	1097,5	1192,9	1291,7	117,6
Закуплено, тис. т	317,4	342,7	357,4	112,6
у тому числі від: сільськогосподарських підприємств	232,3	272,7	292,7	126,0
господарств населення	22,6	27,1	21,0	92,9
інших господарських структур	62,5	42,8	43,7	69,9
Загальні обсяги надходження молока та молочних продуктів, тис. т	3697,5	3547,9	3643,8	98,5
Закуплено, тис. т	3676,0	3485,8	3620,6	98,4
у тому числі від: сільськогосподарських підприємств	1762,8	1773,7	1859,1	105,4
господарств населення	1611,8	1400,8	1412,6	87,6
інших господарських структур	301,4	311,3	348,9	115,7
Середні ціни закупівлі худоби та птиці переробними підприємствами, грн за 1т	14474,2	13525,4	15860,8	109,5
у тому числі від: сільськогосподарських підприємств	14851,5	13835,1	16101,9	108,4
господарств населення	13901,4	11617,7	15596,3	112,1
інших господарських структур	13277,8	12760,9	14374,4	108,2
Середні ціни закупівлі молока та молочних продуктів, грн за 1 т	2342,9	2896,5	3042,9	129,9
у тому числі від: сільськогосподарських підприємств	2661,8	3306,1	3432,4	128,9
господарств населення	1865,4	2256,6	2376,5	127,3
інших господарських структур	3031,6	3408,5	3665,8	120,9

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5]

загального обсягу), а господарства населення надавали перевагу виробництву свинини (40,7%), а також яловичини та телятини (33,5%).

При цьому середні ціни закупівлі худоби та птиці переробними підприємствами від господарств населення зросли за період 2012-2014 рр. з 13,9 до 15,6 грн за 1 кг, або на 12,1%, на молоко ціни зросли з 1,87 до 2,38 грн за літр, або на 27,3% відповідно.

Таким чином, можемо констатувати факт зменшення обсягів надходження основних видів сировини тваринницької продукції від господарств населення за період 2012-2014 рр. при одночасному зростанні закупівельних цін на них. При збереженні таких тенденцій проблеми із дрібнотоварним виробництвом лише посилюватимуться.

Проаналізуємо основні тенденції зміни якісних показників виробництва продукції селянськими господарствами. Так, за 9 місяців 2014 року переробними підприємствами від господарств населення закуплено 1405 тис. т незбираного молока в натуральному виразі, що на 373 тис. т менше, ніж від сільськогосподарських підприємств. Аналіз показників якості закупленого переробними підприємствами молока засвідчив, що 83% загального обсягу дрібних виробників припадає на молоко II ґатунку, тоді як від сільськогосподарських підприємств закуплено 52,1% молока I ґатунку та 33,2% молока вищого ґатунку. Поряд з цим великі товаровиробники здали 8,9% молока «екстра», тоді як у господарств населення лише 0,1% зданого молока – вищого ґатунку [5].

Наведені показники засвідчують одну з найважливіших проблем виробництва тваринницької продукції особистими господарствами – якість та безпечність виробленої продукції. Дана проблема стає ще більш актуальною в умовах членства нашої держави в СОТ та «асоційованого» членства в ЄС, адже світові та європейські вимоги щодо якості та безпечності продовольства є на порядок вищими за вітчизняні.

Варіант 2. Спеціалізовані магазини, супермаркети. Основними постачальниками супермаркетів здебільшого є дрібні оптовики, але багато фермерських господарств у сезон масової реалізації також постачають їм свою продукцію. Супермаркетам вигідне співробітництво з постачальником, який може запропонувати: постійно високу якість, можливості сортування та пакування продукції, широкий асортимент і постійні поставки протягом року.

«Сьогодні стає модним у супермаркетах відкривати «точки» продажу фермерського молока. Щоправда, таких точок надто мало, – коментує Роман Корінець. – Окрім того, далеко не всі фермери можуть знайти «ключик» до супермаркетів. Та й вимоги щодо якості та безпечності далеко не всі виробники можуть виконати. Це стосується й магазинів. Дещо краща ситуація із овочами, фруктами. Магазини закуповують їх і у невеликих фермерів. Однак це швидше разові акції, ніж система. Не маючи належних умов для зберігання, фермери не можуть забезпечити ритмічність поставок якісної продукції протягом усього року. Тож заклади торгівлі змушені працювати з надійними постачальниками в особі великих виробників чи постачальників, часто закордонних» [4].

Відповідно, максимум на що може розраховувати дрібний фермер, це місцеві магазини. Робота із торговими мережами – це не рівень дрібних фермерів. Для цього необхідно мати налагоджені фасування, зберігання, транспортування, виконання чітких графіків поставок, має бути відповідна кількість. Дрібні селянські господарства цього забезпечити не можуть.

Варіант 3. Місцеві стихійні ринки. Оскільки шансів у малих виробників сільськогосподарської продукції потрапити на організований ринок поки що мало, тому їх так багато на придорожніх та міських стихійних ринках. Останні залишаються одним із найоптимальніших каналів збуту для дрібних фермерів – виробників м'яса, птиці, овочів, фруктів.

Прагнення правильно харчуватися дещо збільшує попит на фермерську продукцію з боку кінцевих споживачів. Все частіше останні виявляють бажання купувати товар безпосередньо у виробників, щоб самостійно переконатися в якості товару й при цьому не переплачувати. Нерідко покупці відчувають сумніви в якості й натуральності дорогих продуктів, що лежать на полицях супермаркетів і мають тривалі терміни зберігання, що передбачає активне використання консервантів, а також великого розриву між датою виготовлення і датою продажу. Окрім того, вони не хочуть переплачувати за відому торгову марку мережевої роздрібної компанії. Серед інших переваг цього збутового каналу можна відзначити:

– відпадає необхідність у тривалому зберіганні продуктів, що негативно відбивається на їх споживчих властивостях;

– покупець має можливість особисто перевірити характеристики продукту;

– виробник може самостійно просувати свою продукцію серед цільової аудиторії;

– роздрібні ціни не завищуються, у результаті чого прибуток виробника зростає.

Варіант 4. Придорожні ларьки та торгові павільйони. Аналогічно до продажу своєї продукції на стихійних ринках актуальним залишається продаж у власних придорожніх павільйонах. Причинами є ті ж – споживачі хочуть отримувати якісну, свіжу продукцію і не переплачувати численним посередникам. Тож за такої форми збуту фермер має можливість напрацювати базу постійних і лояльних покупців. Робота придорожніх павільйонів значно знижує витрати на реалізацію продукції. По-перше, знижуються транспортні витрати, а по-друге, не доводиться окремо витрачатися на продавця, оскільки в його ролі може виступити член фермерського господарства.

Ще один плюс цього каналу збуту – продукція може надходити на прилавок у міру свого дозрівання. При оптовій торгівлі більшу частину продукції збирають до повного дозрівання, щоб на час транспортування вона дозріла. Тож на момент реалізації в магазинах продукція трохи втрачає свою свіжість та товарний вигляд.

Певна річ, тут є свої нюанси. По-перше, з допомогою придорожніх стендів в основному продають овочі та фрукти. По-друге, успіх діяльності торговельного кіоску залежить від місця його розташування. Серед найпривабливіших – близькі до великих населених пунктів, місць масового відпочинку людей, міжнародні траси тощо. Окрім того, організація й обладнання павільйону передбачає певні початкові інвестиції.

Варіант 5. Інтернет-продажі. Неймовірно, але факт: агропродукцію цілком можна продавати за допомогою новітніх технологій, а саме – Інтернету. Невдовзі це може стати достатньо ефективним каналом продажів через поступову зміну споживчої поведінки покупців, серед яких все популярнішими стають придбання товарів через Інтернет. Для цього фермеру, безумовно, потрібно бути присутнім в Інтернет-просторі. Найкориснішим Інтернет може бути для продажів формату B2B («бізнес для бізнесу»), тобто, для пошуку бізнес-партнерів з інших регіонів. Проте і формат B2C («бізнес для споживача») має всі шанси на життя, і нині вже є успішні приклади такої роботи. При цьому, очевидно, доведеться зустрітися із певними труднощами в організації процесу, але з усіх можливих збутових проблем вони не найбільші.

Отже, по-перше, це деяка географічна обмеженість щодо деяких груп товарів. Що стосується овочів і фруктів, то тут, у принципі, географічних обмежень у межах України немає. Компанії експрес-доставки фактично без проблем можуть доставити вантаж за добу з одного кінця України до іншого. При цьому вартість пересилки буде достатньо невисокою. З молоком, м'ясом та яйцями питання, звичайно, складніше. Наразі доставка обмежена певним регіонам. Однак це наразі. Якщо буде попит, то й пропозиція неодмінно з'явиться. Відтак, якщо люди захочуть купувати в такий спосіб, то компанії з доставки створять адекватну пропозицію.

Значно складнішою є інша проблема – неподільність окремих видів товару. Фермери готові продавати м'ясо фактично тільки цілими тушами, заради замовлення на 1 кг свинини забивати свиню вони не будуть. Через це клієнт повинен або чекати, поки набереться достатня кількість замовлень на м'ясо, або самостійно формувати пул покупців. Хоч для багатьох це не проблема. Сьогодні абревіатурою СП нікого не здивуєш. Спільну покупку організовує організатор СП, як правило, з допомогою форумів, де він збирає таких же, як він, охочих покупців. Вони збирають своє замовлення в єдине, і таким чином мають можливість купувати певні речі за оптовими цінами від виробників.

Серйознішою проблемою є логістика, якщо її фермер мусить організовувати самотужки через віддаленість від великого міста. По-перше, це значні витрати, а по-друге, зникає сенс розвозити дрібні замовлення. Проте, відпрацювавши систему, багато з цих питань можна вирішити. Наприклад, здійснювати доставку продуктів клієнтам не щодня, а в певні дні тижня. Витрати на доставку можна розділити із покупцем навпіл, а якщо замовлення нижче певної суми, то клієнти оплачують вартість доставки самостійно.

Дуже ефективною може бути організація «електронного» сільськогосподарського кооперативу. Скажімо, кілька фермерів, які знаходяться неподалік один від одного і продукують різну продукцію, можуть створити свій Інтернет-магазин. Їхня продукція буде доповнювати одна одну й матиме широкий асортимент, а з іншої сторони – не створюватиметься внутрішня конкуренція. Витрати на організацію й обслуговування Інтернет-магазину можна розділити, а також спільно організувати доставку, що суттєво знизить її ціну.

Світова практика переконує, що малі та середні виробники отримують можливість застосовувати новітні технології, формувати свої маркетингові канали збуту продукції й тим самим зміцнити власні позиції на ринку, отримувати більшу додану вартість, об'єднуючи власні ресурси в кооперативах. Станом на 1 жовтня 2014 року в Україні було зареєстровано 1028 обслуговуючих кооперативів, проте лише 640 з них – діючі. За видами діяльності майже половина (307 од.) є багатофункціональними, 182 – заготівельно-збутові, 25 – переробні, 15 – постачальницькі [7]. Таким чином, сільськогосподарська кооперація в Україні, особливо сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, тільки відроджується. Потребує удосконалення законодавство. Селяни, фермери, ініціатори кооперативного руху мають недостатньо знань і навичок у цій галузі, а створені ними організації перебувають у фазі становлення.

Висновки. Таким чином, особисті селянські господарства сьогодні є стабілізуючою формою господарювання, яке в сучасних умовах стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у своїх категоріях господарств і за умов безробіття стримує різкий спад рівня життя селян, забезпечує їм додатковий заробіток до мізерних зарплат і пенсій. Такий підхід відповідає прагненню селян. За дослідженнями Л.В. Булавки «більшість селян не прагне створювати фермерські господарства чи виходити із особистого селянського господарства, але бажає розширити землекористування своїх підсобних господарств. Проте в умовах слабкої матеріальної бази, неврегульованості економічних відносин є нагальна потреба розвивати такі господарства» [8].

Створення нових організаційно-правових структур на базі особистих селянських господарств дасть останнім можливість суттєво поліпшити умови виробництва й збуту своєї продукції, забезпечити концентрацію виробництва, що дозволить застосувати міні-техніку, знизити затрати живої праці на виробництво одиниці продукції, поліпшити умови роботи й відпочинку селян, підвищити ефективність виробництва. Крім того, потрібно сприяти розвитку великих і дрібних форм сільськогосподарського виробництва в єдності. Вони повинні не протиставлятися, а взаємно доповнювати одна одну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Науково-практичний коментар до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» та суміжних правових актів [Текст] / Р.Я. Корінець, М.Й. Малік, В.М. Масін та ін. / [За ред. Р.Я. Корінця, М.Й. Маліка, В.М. Масіна, Гриценка М.П.]. – Київ: ВАІТЕ, 2013. – 212 с.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2013 році: стат. бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2014. – С. 7.
4. Грицак Н. Збут для дрібних: шукаємо альтернативи [Текст] / Н. Грицак // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/2012.html?ed=98. Опубліковано в журналі № 1-2(272-273) січень 2014.
5. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 9 місяців 2014 року: стат. бюлетень [відповід. за вип. О.М. Прокопенко] // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 29 с.
6. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості в 2013 році: стат. бюлетень [відповід. за вип. О.М. Прокопенко] // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 34 с.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України: офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/.
8. Булавка Л.В. Особисте селянське господарство як організаційно-правова форма господарювання, його суть та шляхи підвищення ефективності функціонування [Текст] / Л.В. Булавка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/053.pdf.

УДК 338.26.015

Давидова О.Ю.
кандидат технічних наук, доцент
Харківського державного університету харчування та торгівлі

СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – ОПТИМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ

THE SCENARIOS MODELING – OPTIMAL APPROACH OR PLANNING

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена сценарному аналізу, як одному із найбільш ефективних системних інструментів стратегічного менеджменту та стратегічного аналізу. Розглянуті основні відмінності між традиційним стратегічним плануванням та сценарним підходом. Наведені основні принципи та переваги сценарного моделювання. Запропоновані підходи до проведення ефективного процесу сценарного аналізу. Доведено, що сценарне моделювання є адекватним методом науково обґрунтованого підходу до вивчення проблеми прогнозування розвитку інноваційних процесів.

Ключові слова: сценарне модулювання, планування, сценарій, аналіз, стратегія, інноваційні процеси.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена сценарному анализу, как одному из наиболее эффективных системных инструментов стратегического менеджмента и стратегического анализа. Рассмотрены основные отличия между традиционным стратегическим планированием и сценарным подходом. Представлены основные принципы и преимущества сценарного моделирования. Предложены подходы к проведению эффективного процесса сценарного анализа. Доказано, что сценарное моделирование является адекватным методом научно обоснованного подхода к изучению проблемы прогнозирования развития инновационных процессов.

Ключевые слова: сценарное модулирование, планирование, сценарий, анализ, стратегия, инновационные процессы.

ANNOTATION

The article is devoted to analysis of the scenario, as one of the most effective system tools of strategic management and strategic analysis. The main difference between the traditional strategic planning and scenic approach. Introduces the basic principles and advantages of scenario modeling. Approaches to the efficient process of scenario analysis. It is proved that the scenario simulation is an appropriate method of scientifically sound approach to the problem of predicting the development of innovative processes.

Keywords: screenwriting, planning, scenario modeling, analysis, strategy, innovation processes.

Постановка проблеми. Сучасна соціально-економічна та соціокультурна ситуації характеризуються високою невизначеністю, суперечністю, нестабільністю та оцінюється спеціалістами як кризисні. Разом із тим, очевидна підвищена інноваційна активність у всіх сферах соціального життя, яка обумовлена змінами соціальних домінант, інтенсифікацією інформаційних процесів, що є передумовою для виходу із кризи.

Інновації, інноваційні процеси є сьогодні об'єктивною реальністю, істотними елементами розвитку індустрії гостинності. Розвивається теорія інновацій, яка вивчає методологічні та теоретичні особливості інноваційних перетворень у сфері туризму: тенденції та закономірності розвитку інноваційних процесів, питання класифікації інновацій, проблеми типології інноваційних процесів, різноманітність структур інноваційного процесу.

Окремі спроби управління розвитком інновацій ще не склалися в єдиний ефективний механізм. Практика управління інноваційними процесами потребує наявності синоптичної картини стану, динаміки інноваційних процесів, яка стане основою прийняття поточних управлінських рішень.

Багатофакторність, випадковість змін характеристик у часі, відносна умовність опису інноваційних процесів стримують прогнозування їх розвитку. Проблема дослідження перспектив розвитку інноваційних процесів багатоаспектна: методологічні основи з позицій різних підходів. У ситуації існування невизначеності різного роду адекватним методом ідентифікації й передбачуваності каузальності, характеру й динаміки інноваційних процесів, детермінованих різними характеристиками є сценарне моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципи ситуаційного управління, ситуаційного моделювання розроблялися Д.А Поспеловим, Ю.І. Кликовим, Л.М. Болотовою, та отримали свій розвиток у працях А.І. Сейфуліна, А.Л. Фрідмана, А.Ю. Філіпповича та ін.

Положення сценарного підходу для вирішення соціально-економічних проблем, сформульовані в роботах Р.Л. Акоффа, Е. Янча, Г. Кана та ін.

Найбільш повно фундаментальні ідеї сценарного підходу як самостійного напряму дослідження перспектив зміни соціально-економічних систем узагальнені в дослідженнях С.М. Вішньова, В.М. Цигічко, О.Ю. Шибалкіна, Г. Кана, Д. Ергіна, Л.І. Абалкіна, Т. Густафсона та ін., де сформульовані основні проблеми та завдання побудови сценаріїв, надано адекватне відображення методологічних проблем сценарного підходу, обґрунтований сформований математичний інструментарій сценарного підходу, розроблені його методичні й прикладні аспекти.

Постановка завдання. Проведений аналіз теоретичних джерел та практичних розробок щодо проблеми дослідження дозволяє виокремити наступні суперечності:

– між об'єктивною потребою управлінців та дослідників у передбаченні майбутнього іннова-

ційних процесів у сфері туризму та відсутністю мобільного, науково обґрунтованого інструментарію;

– між об'єктивною необхідністю розширення меж застосування метода моделювання як універсального методологічного засобу та потребою у виявленні специфіки сценарного моделювання для вирішення існуючих проблем у сфері туризму.

Виокремленні суперечливості дозволяють сформулювати проблему дослідження яка специфіка інструментарію сценарного моделювання для дослідження перспектив розвитку інноваційних процесів у сфері туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сценарне моделювання (планування) це один із найбільш ефективних системних інструментів стратегічного менеджменту взагалі та стратегічного аналізу зокрема [1, с. 16].

Історично сценарії виникли понад 30 років тому в якості альтернативи одноваріантних прогнозів майбутнього розвитку конкретних компаній [2].

Одноваріантні прогнози, зазвичай, достатньо жорстко задавали по сутності єдину траєкторію майбутнього розвитку організації. На практиці (особливо в умовах змінного зовнішнього середовища) вони дуже часто ставали помилковими.

Достатньо ефективним підходом до планування є сценарне моделювання, яке розглянуто в дослідженнях Американським центром продуктивності та якості (American Productivity & Quality Center, APQC). За думкою експертів APQC, поняття невизначеності вносить труднощі до управління ризиками та фінансами. Але, під час стратегічного планування, бюджетування та прогнозування, більшість практиків обмежуються завершенням бюджету або прогнозу без рішення питання невизначеності. Виникає помилкове відчуття безпеки, коли основні припущення розглядаються як факти, які маскують існуючі можливості та ризики [3].

Отже, компенсацією небажаного ефекту від впливу невизначеності безсумнівно є застосування сценарного підходу до процесу моделювання.

Основним змістом сценарного планування є конструювання, створення різних «історій», різних і однаково правдоподібних варіантів розвитку майбутнього, які є добре структурованими й логічними. Таким чином, стратегія перестає бути жорстким планом та набуває необхідної гнучкості для того, щоб організація залишалася успішною під час різних варіантів розвитку майбутнього. Світові лідери галузі туризму відходять від можливості робити ставку тільки на найбільш ймовірні прогнози.

Основні відмінності між традиційним стратегічним плануванням та сценарним підходом наведені в таблиці 1.

У сценарному плануванні розглядаються ситуації, коли через одночасні зміни багатьох факторів, характер яких заздалегідь невідомий, можливо виникнення різних ситуацій, в яких може опинитися об'єкт, що вивчається.

Тому складання сценарію зазвичай починають із виявлення відносно простих ознак ситуації, переходячи в подальшому до більш складних та більш спеціалізованих ознак відносно до даної ситуації. Враховуючи характер залежностей, які описуються за їх допомогою, у процесі аналізу відбувається корегування цих ознак, що дозволяє більш точно описати дану ситуацію або об'єкт, що вивчається. Також необхідно врахувати той факт, що протягом часу відбуваються зміни не тільки системи, а й зовнішнього середовища, появляються нові технології, відкриваються нові підприємства, відбувається зростання споживчого попиту (наприклад, завдяки збільшення населення, або його доходів, або його запитів тощо) і т.п. [4-6].

До переваг сценарного моделювання слід віднести:

– визначення та виявлення факторів, які впливають на бізнес;

– оперування фінансовими показниками як результатами, а не вихідними даними для планування;

– усунення (як мінімум часткове) сподівань, які не основані на реальності;

– перевірка надійності та гнучкості стратегії за несприятливих умов;

Таблиця 1

Базові передумови сценарного підходу та традиційного стратегічного планування

Традиційний підхід	Сценарний підхід
Майбутнє може бути передбачено (шляхом екстраполяції сучасних тенденцій, експертних оцінок, професійних прогнозів і т. ін.)	На майбутнє впливають різні рушійні сили й воно завжди є невизначеним
Стратегія створюється в конкретні часові межі та закріплюється в стратегічному плані, який є керівництвом до дій	Необхідно побудувати сценарії можливих варіантів розвитку подій у майбутньому, на основі чого, сформулювати та згодом вибрати стратегічні альтернативи, працездатні в кожному сценарії, що стане базою для інтегрованої стратегії
Існують найкращі стратегічні рішення	«Що добре сьогодні, може бути поганим завтра». У ситуаціях із великою невизначеністю найбільш ризиковані та відповідальні рішення можуть відкладатися до отримання більшої інформації щодо оточуючого середовища
Після створення плану починається впровадження або здійснення стратегії	Стратегія перестає бути одночасною акцією, а перетворюється на серію стратегічних рішень

– більш ефективне управління ризиком та невизначеністю шляхом моделювання сценаріїв, які не відповідають поточним тенденціям;

– більш творчий підхід;

– розглядання можливостей, які в інакшому випадку були б проігноровані.

Експерти компанії Accenture пропонують використовувати сценарії не тільки для планування, але й під час управління ефективністю. На їх думку, організації мають перейти до управління корпоративною ефективністю, яке основане на сценаріях, що входять до процесу для управління бізнесом [7, с. 8].

Сценарне управління ефективністю, може допомогти не тільки в стратегічному, але й у бізнес-плануванні, прогнозуванні, формуванні звітності та аналізі, забезпечуючи основу для стратегій зниження ризиків, інтеграції заходів раннього попередження в управлінні ефективністю й, ймовірно, для управління неочікуваними моментами повсякденного бізнесу.

Сценарне управління ефективністю дозволяє перетворити процес планування та формування звітності з практики, в основі якої лежить реагування на факти, що здійснилися та зафіксовані за допомогою даних бухгалтерського обліку, на управління, що зосереджене на отримання прибутку та оптимальних результатів. Це надасть змогу упередити конкурентів, швидше використовувати можливості, що з'являються, та оперативно приймати більш обґрунтовані рішення в складних та невизначених умовах.

Тому за сценарного підходу для конкретної організації розробляють декілька приблизно однакових ймовірних, але значущих контрастних варіантів майбутнього розвитку її зовнішнього середовища. Ці варіанти є інструментами корпоративної стратегії, в яких робиться акцент на тих позиціях, які є значущими для менеджерів організації під час прийняття стратегічних рішень.

Особливу роль у становленні високоякісного сценарного моделювання, як і для забезпечення ефективного стратегічного менеджменту в цілому, виконує система стратегічних бесід (strategic conversations). Одним із результативних способів побудови системи стратегічних бесід це проведення в організації серії адекватних бесід-діалогів між відповідними менеджерами та фахівцями в процесі та розвитку метода сценарного планування.

Завдання сценарного метода випрацювати деяке загальне розуміння в організації, яке дозволить її персоналу узгодити дії щодо досягнення головних стратегічних цілей організації.

Найважливіша мета усієї системи стратегічних бесід – створення та розвиток в організації процесу її стратегічного самонавчання. Стратегічні бесіди являють собою одну із форм перетворення комерційної організації на організацію, що навчається.

Головний інструмент сценарного планування – сценарний аналіз. Цей метод застосовується для стратегічного управління процесами з високим рівнем невизначеності, які протікають у турбулентному середовищі.

Сценарний аналіз надає набір детальних описів послідовності подій, які із прогнозованою ймовірністю можуть привести до бажаного або планованого кінцевого стану або до можливих результатів, при варіантах розвитку, що розглядаються сценаристом.

«Сценарії це спосіб аналізу складного середовища, в якому присутні багато значних тенденцій та подій, що впливають один на одного» [8].

Сценарії дозволяють аналізувати та планувати нестандартні ситуації. Вони дозволяють зрозуміти, за яких умов може виникнути сприятлива або несприятлива ситуація. Сценарій допомагає оцінити, як можна і як необхідно впливати на процеси, які приводять до прийнятих або неприйнятних для організації результатів. Сценарний аналіз – систематичний спосіб моніторингу макроекономічного, політичного, соціального та технологічного середовища. Останні розглядаються як зовнішні фактори, що впливають на організацію. Сценарії можуть стати основою стратегічного планування.

Метод сценарного аналізу включає елементи мистецтва та науки, дедукцію й індукцію, структурування, узагальнення, раціональність (стосовно дій одного суб'єкта) та ірраціональність.

Алгоритм сценарного моделювання складається із логічно побудованої послідовності кроків, організованих у структуру [9].

Процес проведення сценарного аналізу починається з аналізу зовнішнього оточення організації, потім слідує етап безпосередньої розробки та формулювання сценаріїв. Розробка стратегії організації відповідно до сценаріїв – останній та найбільш складний етап сценарного аналізу.

1) Аналіз зовнішнього середовища організації.

Відповідно до підходу Д. Мерсе – слід приділяти велику увагу аналізу зовнішнього середовища, а також виявленню ранніх ознак майбутніх змін, використовуючи метод сканування. Робота в команді на даному етапі є найбільш ефективною. Необхідно починати аналіз із визначення бізнес-інтересів організації, а потім параметрів зовнішнього середовища.

Специфічні бізнес-інтереси організації є цілями організації, які визначають її бажаний стан у майбутньому. Ці цілі можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими, можуть визначатися особливостями країни або світовими тенденціями, наприклад, глобалізацією.

Найбільш ефективними методами виявлення ключових змінних можуть бути динамічний аналіз PEST та галузевий аналіз.

Метою динамічного аналізу PEST є оцінка дії найбільш значущих факторів макрооточення на діяльність організації та можливостей змін їх впливу із часом. При цьому слід враховувати фактори, які є незначущими на даний час, але здатні в значній мірі впливати на діяльність організації в перспективі.

Під час проведення аналізу PEST виокремлюють політичні, економічні, соціокультурні та технологічні фактори впливу. В останній час у зв'язку із усвідомленням проблеми забруднення навколишнього середовища до факторів впливу включають і екологічний фактор.

Якщо організація представлена на міжнародному ринку, то необхідно проводити аналіз впливу загальносвітових факторів, таких, як взаємовідносини із великими міжнародними організаціями, досліджувати економічну ситуацію в інших країнах. Метою проведення аналізу мікрооточення або галузевого аналізу є визначення найбільш значущих факторів, які впливають або здатні впливати на діяльність організації.

2) Розробка сценаріїв – самий тривалий і творчий етап сценарного аналізу, який передбачає:

а) вибір змінних;

б) проектування різних результатів сценаріїв;

в) комбінування ключових змінних та написання сценаріїв.

Вибір змінних. На цьому етапі рекомендується вивчити результати проведеного аналізу зовнішнього середовища, для визначення найбільш значущих факторів, які будуть основою сценаріїв. Головне – виключити упередженості в розсудах та обов'язково враховувати часовий відрізок, що розглядається. З метою виявлення найбільш значущих змінних застосовують мозковий штурм, причинно-наслідкові діаграми. Результатом є вибір невеликої кількості найбільш значущих змінних, які відрізняються й незалежні один від одного.

Проектування різних результатів сценаріїв. В основі етапу покладений детальний аналіз виявлених змінних та складання декількох (не менше двох або трьох) їх можливих результатів. Результати змінної – це можливі альтернативи зміни змінної, що розглядається в майбутньому.

Комбінація ключових змінних у сценарії та написання сценаріїв. Метою даного етапу є встановлення взаємозалежності між отриманими результатами усіх змінних, що розглядаються, а також написання самих сценаріїв. Цей етап є ключовим в інтелектуальному плані, тому що потребує вміння проводити системний або комплексний аналіз, чіткого, всебічного бачення проблеми й здатності групувати результати змінних за логічними принципами, створюючи, таким чином, декілька напрямів сценаріїв. Результатом є утворення 7-9 логічно згрупованих виходів різних змінних.

Наступним кроком є об'єднання отриманих міні-сценаріїв до 2-3.

Останній крок – опис отриманих сценаріїв для надання керівництву. Зазвичай, сценарії складаються в письмовій формі й можуть містити кількісні характеристики та діаграми.

Існує ще один етап, який дозволяє судити про взаємозв'язок сценарного та стратегічного планування.

3) Розробка стратегії відповідно до складених сценаріїв.

Вклад сценарного планування у подальшу розробку стратегії полягає в тім, що сценарний метод дозволяє розробити оптимальний набір стратегій, які сприяють досягненню кращого результату діяльності організації. Зокрема, сценарне планування дозволяє побудувати захист організації від основних загроз зовнішнього середовища. Цей етап передбачає розробку поведінкової стратегії організації, реалізація якої призводить до задоволення специфічних бізнес-інтересів організації або рішенню виявленої проблеми.

Оптимальним вважається находження та вибір такої поведінкової стратегії, наслідки виконання якої будуть сприятливими за будь-якого сценарію розвитку ситуації, що розглядається. Звичайно кожному сценарію відповідає єдина найбільш сприятлива стратегія. У даному випадку необхідно вибрати таку стратегію, яка максимізує переваги організації за будь-якого варіанту розвитку ситуації та забезпечить мінімальний рівень ризику.

З метою адаптування та апробації інструментарію сценарного моделювання для досліджування перспектив розвитку інноваційних процесів розробляли процес моделювання перспективного стану підприємств індустрії туризму.

Планування діяльності підприємств туристської галузі, прогнозування інноваційних процесів визначає завдання розвитку інфраструктури індустрії туризму та заходи з їх реалізації. Одним із методів аналізу стану туристської галузі є моделювання діяльності закладів та інноваційних процесів у сфері гостинності.

Процес моделювання можна поділити на два етапи: побудову моделі, оптимально наближеної до сучасного стану інфраструктури туризму та побудову моделі, що відображає вплив проектних рішень на роботу закладів сфери туризму в майбутньому. Безсумнівно, необхідний підхід який дозволить врахувати невизначеність у даних оптимізаційних моделях.

Під час формування опорної моделі невизначеність виявляється в недостатній повноті інформації щодо параметрів широти номенклатури послуг, які надають підприємства індустрії гостинності, якості їх надання, а також стосовно соціально-економічної ситуації в регіонах країни та в зоні їх впливу. При цьому існує ймовірність припускання помилок і під час збирання вихідних даних.

Невизначеності під час моделювання перспективного стану інфраструктури туризму виникають у процесі пошуку оптимальної комбінації проектних заходів для найбільш ефективного рішення завдань розвитку сфери.

Планування – це найважливіший інструмент управління бізнесом, поза залежності від того, транснаціональна це корпорація, яка планує розширення, або невелика організація, яка випускає (надає) обмежену номенклатуру продукції (послуг).

Досліджувались процеси планування, прогнозування та формування бюджету мережевих підприємств туристської галузі, а також їх зв'язку з управлінням ризиками. Метою досліджень було виявлення можливостей організацій із чіткою стратегією планування, прогнозування та бюджетування щодо передбачення та зниження ризиків.

Об'єктам дослідження готельним підприємствам – необхідно було зазначити два основних фактори, які визначали їх рішення враховувати ризикові данні під час процесу планування, прогнозування й бюджетування.

За оцінкою опитаних респондентів, фінансові показники, такі як виручка, витрати й бюджети, які зазвичай використовуються й надають багато цінної інформації, не є достатніми для цілісного уявлення про дійсний стан організації. Так, 33% респондентів упевнені в тому, що багато рішень базується на неповних або неточних даних.

До другого фактору, який спонукає підприємства використовувати інформацію щодо підвищених ризиків, які потенційно впливають на прибутковість їх організацій під час планування, слід віднести такі події, як триваюча криза Єврозони, прогнози на ВВП деяких країн, що не відповідають очікуванням та ін. Ці події зазначаються на умови кредитування, ліквідності, курсах валют тощо. Такої думки дотримуються 26% опитаних респондентів.

Ідентифікація змінних ризику та інвестиції в процеси й рішення управління ризиками – це найбільш часто згадувані стратегії управління ризиками. Однак, організації, які заявляють про зниження піддаванню ризикам, також вважають переважною стратегією розробку формалізованого процесу планування, прогнозування та бюджетування. Організації з невисоким впливом ризику використовують її в 1,38 рази частіше порівняно зі своїми більш «ризикованими» колегами (33% проти 25%).

Таким чином, сценарне планування особливо необхідно у тих випадках, коли організація демонструє стратегію активного формування ринка, інноваційну стратегію. Розробку планів захисних дій на випадок несприятливих наслідків певних ризиків необхідно здійснювати в межах розроблених сценаріїв.

Сценарний підхід є найбільш корисним при його використанні в скороченому варіанті в рішенні завдань тестування й розвитку існуючої стратегії. Він також допомагає визначити контекст, який дозволяє керівникам та власникам тестувати інші прийоми прогнозування тенденцій розвитку зовнішнього середовища, такі як метод Дельфи або використання методів моделювання. За повноформатного використання цієї методології створюється найкраща можливість для знаходження нових стратегічних альтернатив, і новий механізм їх відбору, який забезпечить ефективність та працездатність стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Майбутнє є невизначеним, а ефективна стратегія є умовою необхідною, але не достатньою для досягнення ринкового успіху. Підприємства, які застосовують методику сценарного моделювання здатні максимально знизити невизначеність, набути більшої упевненості та гнучкості у виборі варіанту, знизити ризики масштабних інвестицій через розробку планів дій на випадок розгортання певного сценарію. Їх стратегії більш надійні, працездатні та гнучкі.

Доведено, що сценарний підхід – це дійсно один із потужних інструментів, який дозволяє підвищити рівень стратегічного управління організацією в умовах сучасного світу, що швидко змінюється.

Сценарне моделювання є адекватним методом дослідження перспектив розвитку інноваційних процесів, із застосовуванням методики, основаної на алгоритмі сценарного моделювання, яке складається з логічно побудованої послідовності кроків, організованих у структуру, що має блоки, цикли та ядро, яке складають специфічні процедури побудови теоретичної та сценарної моделей, формування структури варіантів, експертної оцінки характеристик факторів, розрахунків за сценарною моделлю, описів отриманих сценаріїв.

Як будь-яка системна методологія, сценарний підхід є методологію, що неухильно розвивається, набуваючи нових прогресивних більш локальних теорій та практик створення вартості бізнесу, ефективні галузеві бізнес-моделі, конкурентні переваги тощо.

Таким чином, застосування методики забезпечить базу науково обґрунтованого підходу до вивчення проблеми прогнозування розвитку інноваційних процесів у туристичній індустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков: підручник / Н.С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
2. Феофанов К.А. О сценарном подходе к прогнозированию / К.А. Феофанов // Социологические исследования. – 2008. № 5. – С. 67-74.
3. Клебанова Т.С. Сценарное моделирование в управлении региональным развитием / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Т.Н. Трунова, А.Ю. Смирнова // Бізнес Інформ. – 2010. № 10. С. 60-65.
4. Осадчук О.Л. Сценарное моделирование процессов управления в сфере образования / О.Л. Осадчук // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2011. № 2(4). – С. 6-17.
5. Дятловская И.С. Мифы о неприменимости и мировая практика сценарного планирования / И.С. Дятловская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. № 1. – С. 137-142.
6. Лаева Т.В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации / Т.В. Лаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006 – № 2. – С. 56-63.

7. Мищенко Е.Я. Принятие решений в кризисных бизнес-ситуациях. Сценарное моделирование / Е.Я. Мищенко. – М.: «Речь», 2008. – 208 с.
8. Кононов Д.А. Сценарный анализ динамики социально-экономических систем [Електронний ресурс] / Д.А. Кононов, С.А. Косясенко, В.В. Кульба. Режим доступу: http.://www.econ.asu.ru/old/sborn/finmath2010/pdf/1/pdf.
9. Попов С.А. Сценарное моделирование: методика их восьми шагов: [Електронний ресурс] / С.А. Попов. – Режим доступу: http.://www.elitarium.nayka.com.ua.

УДК 330.341.44

Данилович-Кропивницька М.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ

WORLD PRACTICE OF BUILDING AND DEVELOPING A CLUSTER

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми створення, розвитку та кооперації різних інституцій для забезпечення ефективності кластерних утворень на прикладі різних країн світу. Порівняльні дослідження щодо загального стану регіональних кластерів, їх розвитку, кооперації між бізнесом і академічним середовищем, політики просування кластерних ідей дають змогу виділити три моделі інноваційного розвитку.

Ключові слова: регіональні кластери, промислові кластери, моделі інноваційного розвитку, кооперація, кластерна модель економіки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам создания, развития и кооперации разных институций для обеспечения эффективности кластерных образований на примере разных стран мира. Сравнительные исследования общего состояния региональных кластеров, их развития, кооперации между бизнесом и академической средой, политики распространения кластерных идей дали возможность выделить три модели инновационного развития.

Ключевые слова: региональные кластеры, промышленные кластеры, модели инновационного развития, кооперация, кластерная модель экономики.

ANNOTATION

The article studies the cases of different countries and analyses the problems of how to establish, develop and encourage cooperation between various institutions in order to form effective cluster-type structures. The comparative studies of regional clusters, their development patterns and cooperation between business and academic environments, as well as cluster idea promotion strategies help to define three models of innovative development.

Keywords: regional clusters, industrial clusters, innovation-based growth models, cooperation, cluster model of economics.

Постановка проблеми. З початку 1980-х рр. значно підсилилась активність великих корпорацій, відбувся процес заміщення локальних виробничих мереж на глобальні. Більшість країн світу зрозуміли, що потрібно активно стимулювати притік зарубіжного капіталу, інтелектуальних та людських ресурсів до регіонів, підсилювати партнерство й обмін всередині регіонів, а також шукати співпраці з іноземними регіонами. Тобто ідея створення різних типів кластерів знайшла своє практичне втілення в багатьох країнах світу, а кластери стали тими утвореннями, де неперервно циркулюють людські ресурси, технології та інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «кластер» має дві яскраво виділені складові – галузеву та територіальну, тому дослідники відрізняють:

• промисловий кластер, під яким розуміють групу взаємопов'язаних галузей промисловості та сфери послуг;

• регіональний (локальний) кластер, тобто групу географічно сконцентрованих компаній з однієї або суміжних галузей та інституцій, які їх підтримують, що виробляють подібні або взаємодоповнюючі товари і характеризуються наявністю інформаційного обміну між членами кластера, що сумарно підвищує його конкурентоспроможність [1].

Отже, регіональний кластер – це сукупність фірм, університетів й інших організацій, пов'язаних в конкретній виробничій галузі у певному регіоні, де синергічний ефект досягається на основі конкуренції та кооперації між учасниками.

Питання, пов'язані з регіональними перевагами кластера, піднімаються в роботах багатьох науковців [2-6]. Автори здебільшого присвячують дослідження пошуку і виокремленню переваг, які дає регіону сформований кластер, роблять акцент на стійкості, стабільності економічного розвитку. На основі аналізу літератури з кластерної тематики, можна дійти висновку, що основними перевагами при формування кластерів у регіоні є:

• забезпечення більш повної зайнятості населення і стабілізації їх доходів;

• підвищення частки доданої вартості в регіоні;

• розвиток виробничої та соціальної інфраструктури регіону і забезпечення синергічного ефекту з іншими сферами господарювання;

• забезпечення довготермінового економічного зростання, конкуренції та кооперації між учасниками.

Постановка цілей. Кластерна структуризація стала основою економічної політики багатьох країн. На рівні країн та регіонів створюються спеціальні структури для управління кластерами, які проводять інформаційно-аналітичну роботу, координують навчальні програми та забезпечують зв'язок із владними структурами. Однак, процедури утворення та розвитку кластерів у різних країнах світу суттєво відрізняються, що і є предметом дослідження даної статті.

Виклад основного матеріалу. Порівняльні дослідження щодо загального стану регіональних кластерів, їх розвитку, кооперації між

бізнесом і науково-академічним середовищем, політики щодо просування кластерних ідей системно проводяться в багатьох країнах світу.

На початок тисячоліття кластеризацією охоплено понад 50% економік розвинутих країн, а більш як 100 країн та регіонів світу використовують той чи інший варіант кластерної політики, заснований на портерівській концепції [7]. Серед лідерів – вже знамениті регіональні кластери Японії – Sapporo Valley (Sapporo), Hamamatsu Photon Valley Initiative (Hamamatsu), Kobe Medical Industry Development Project (Kobe), Kita-Kyushu Science and Research Park (Kita-Kyushu); Великобританії – Yorkshire and Humber Bioscience Cluster; Німеччині – Munich Biotechnology Cluster; Франції – Sophia Antipolis; США – Pittsburgh; Китай – Beijing Zhongguancun. Відомі кластери в середньому та малому бізнесі (виробництво меблів, взуття, продуктів харчування), в інноваційній сфері (біотехнології, нанотехнології, телекомунікації), у промисловому виробництві (автомобілебудування).

У США нараховується біля 300 кластерів: з них приблизно 240 вважаються регіональними, а ще 50 сформувалися виключно на близькості до джерел природних ресурсів. У США університети включені в економіку регіонів ще з другої половини XIX століття. З 1970-х рр. вони стали більш відкритими щодо фінансування зі сторони приватних фірм. Процедури передачі технологій від університету до промислового сектора чітко прописані в законодавстві США, а співробітництво базується на принципі конкуренції – фінансування зі сторони приватного сектору варіюється залежно від результатів досліджень.

У країні історично склалася гармонійна мережева взаємодія університетів, бізнесу та держави, яка бере свій початок від Силіконової Долини (Silicon Valley), яка фактично була створена на базі Стенфордського університету. Багатостороннє партнерство університетів, компаній, винахідників, індивідуальних підприємців та інших організацій зробили Силіконову Долину світовим центром спочатку інженерної науки, потім – мікро- та напівпровідникової електроніки, IT-технологій, а на сьогодні – найбільшим виробником інновацій у комп'ютерному, програмному та Інтернет-бізнесі. Тут сформувалася потужна інноваційна система, яка приваблює генераторів ідей зі всього світу і є епіцентром численних венчурних проектів (40% венчурних інвестицій США). Поруч із Массачусетським технологічним інститутом виріс другий знаменитий інноваційний регіон: у передмістях Бостону розташовано біля півсотні коледжів, науково-дослідних лабораторій та численні підприємства електронної техніки та ракетно-космічної галузі. Ці два відомі приклади викликали поштовх для менш інноваційно потужних країн, де університети повинні стати центрами кластерних ініціатив.

У США федеральний уряд не має сталої політики в галузі розвитку регіональних кластерів, хоча і надає їм підтримку. Однак цей вплив на розвиток високотехнологічних галузей та регіонів зріс за останні чотири роки. На рівні регіону підтримкою його розвитку займаються партнерські структури, до яких входять місцева адміністрація, представники університетів, промислових груп та дослідницьких організацій. Ці структури залучають внутрішні та зовнішні фірми працювати на території штату з метою отримання додаткових економічних переваг. У той же час центральний уряд фінансує програми розвитку конкретних галузей (електроніки, Інтернету), або підтримує окремі університети чи дослідницькі центри [8].

На сьогодні в США більше половини підприємств працює за такою моделлю – підприємства кластера знаходяться в одному регіоні та максимально використовують його природній, кадровий та інноваційний потенціал, тому концепція створення регіональних кластерів є для США пріоритетною [1]. Подібну стратегію здійснюють Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Нідерланди, Фінляндія, Франція, де зусилля концентруються на підтримці існуючих кластерів, створенні мережі з підприємств. Крім США, Німеччина є ще однією країною, де місцевий уряд виступає з ініціативою розвитку економіки регіону через створення та розвиток кластерів. У цій країні розвиток кластерів був історичним та природнім процесом (хімія, машинобудування), але сам термін «кластер» з'явився в контексті державної економічної політики лише в 2003 р.

У Німеччині регіональні кластери розвивались довгі роки практично без втручання центральної влади. Тут місцеві органи влади надають відносну свободу організаціям, які займаються розбудовою кластерів, передаючи їм повноваження щодо використання державних субсидій (наприклад, BioM у Мюнхені). Практично всі місцеві ініціативи щодо кластерів, за винятком тих, які не знайшли підтримки федерального уряду, можуть бути впроваджені владою регіону або міста на свій ризик. Тобто планування розвитку кластера здійснюється на місцях, що дозволяє більш повно врахувати специфіку регіону. Але паралельно існують центральні програми допомоги для окремих регіонів або технологічних областей. Це, у першу чергу, стосується тих, які намагаються змінити спеціалізацію, наприклад, традиційні для Саксонії автомобільна та машинобудівна промисловості поступово замінюються біотехнологіями та підприємствами мікро- і нанотехнологій, регіон Рур змінює спеціалізацію з тяжкої промисловості на інформаційні технології, Лейпциг починає спеціалізуватися на підприємствах, які надають медіа послуги. Німеччина є однією з країн, де місцеві та центральні органи влади паралельно впроваджують проекти зі створення та розбудови інноваційних кластерів у певних

регіонах, а створення локальних альянсів підприємців та місцевої адміністрації розглядається як найвагоміший фактор досягнення ринкового успіху [1].

На активність і розвиток кластерів суттєво впливає також наявність та активність науково-дослідних установ. Міністерство освіти та досліджень Німеччини надає підтримку при міжнародному обміні знаннями та інноваціями в таких галузях як охорона здоров'я, біо-, нано- та інформаційні технології, екологія, транспорт, підтримує навчальні та наукові зарубіжні програми.

У Баварії існують так звані «координатори» кластера, якими є особи з академічного середовища, які підтримують взаємодію між агентами всередині кластера. Німеччина може пишатися добре скоординованими діями між бізнесом та академічним середовищем, адже багато вчених з університетів зайняті в дослідницьких програмах, які фінансуються приватними фірмами чи фондами. Тобто дослідницькі інституції, метою яких є передача технологій, підтримують тісний зв'язок як з академічними університетами, так і з промисловими підприємствами.

В економічно розвинутих країнах міжнародна конкурентоспроможність зростала в межах формування ключових промислових кластерів. Наприклад, у Франції ще у 50-60-х рр. XX ст. певні групи галузей почали взаємодіяти всередині кластерів, зокрема, виробники косметичних засобів, модного одягу, продуктів харчування. У Франції кластери створюються за рахунок партнерства між локальними промисловими групами, університетами та дослідницькими інститутами. Допомога в розвитку кластерів здійснюється разом місцевою владою і регіональними відділеннями Міністерства економіки, фінансів та промисловості. Центральний уряд, місцева влада, університети, фірми, промислові асоціації та інші зацікавлені організації будують єдину структуру для тісної кооперації. Однак, небезпека криється у великій кількості учасників, тому повноваження та фінансові засоби часто розпорошуються і потрібно створювати кластери з уніфікованою та доступною структурою.

Глобальний успіх Італії в моді та текстильній промисловості також пов'язаний з кластерним розвитком. Прикладом слугують італійські «промислові округи» (біля 200 агломерацій малих та середніх фірм), які виробляють з 1970-х років левову частку італійського експорту. Спеціальні кластери склалися тут на основі цих промислових районів, де присутні комбінації: металообробка -ріжучий інструмент, мода – дизайн, шкіра – взуття, деревообробка – меблі. Подібні агломерації з членством малих та середніх фірм називають у літературі промисловими (індустріальними) кластерами.

У Великобританії державна політика спрямована не на створення нових кластерів, а на використання існуючих регіональних ресурсів. При цьому стимулюється кооперація між бізнесом та академічним середовищем і спільне використання результатів. Створені при цьому інновації можуть відігравати важливу роль для підсилення унікальності регіонального кластера. Для підсилення привабливості регіону держава та бізнес стимулюють участь іноземних фірм і обмін з зарубіжними кластерами, а також використання іноземних ресурсів для розвитку конкурентоспроможності. Для Великобританії характерні партнерські відкриті кластери, де активними учасниками є іноземні фірми та університети.

На сьогодні повністю кластеризована скандинавська промисловість. Прикладом є економічна політика кластеризації у Фінляндії. Інститут дослідження економіки Фінляндії виділяє в цій країні дев'ять основних кластерів, зокрема, лісовий, машинобудівний, харчовий, будівельний та телекомунікаційний. Країна стабільно займає місця в першій п'ятірці за індексом глобальної конкурентоспроможності поруч зі США та Японією. Країна забезпечує 10% світового експорту продукції деревообробки, 25% – паперу, володіючи при цьому лише 0,5% світових лісових ресурсів. На телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту обладнання мобільного зв'язку та 40% – мобільних телефонів. Однією з причин економічного успіху є продумана державна політика кластерної структуризації, підтримана інноваційними структурами.

Конкурентоспроможність Швеції в целюлозно-паперовій галузі поширюється на обладнання з деревообробки та виробництва паперу, конвеєрні лінії та суміжні галузі. Данія розробляє специфічні промислові технології для агробізнесу та харчової промисловості. У скандинавських країнах інноваційними вважаються лише ті об'єднання, в яких склалася складна система інституцій, регулювання та програм підтримки інновацій зі сторони уряду та бізнесу, причому вони можуть формуватися як у нових галузях (телекомунікації), так і в традиційних (лісова промисловість). Головне, щоб характер взаємодії в кластері призводив до надшвидкого створення нових продуктів згідно з мінливими запитами споживачів.

Кластери за останні два десятиріччя **отримали широке й в** європейських країнах, які приєдналися до асоціації в 2004 році, зокрема, у країнах Вишеградської четвірки (Чехія, Угорщина, Польща та Словаччина). Ці країни переорієнтували свою державну політику і мають найбільш сприятливі показники щодо іноземних інвестицій та зменшення інфляції. Зі всіх східноєвропейських країн саме Вишеградська четвірка зуміла вийти за останні роки на той самий рівень ВВП, який мала до початку трансформації, чому суттєво сприяли впровадження нових виробничих систем – кластерів.

Велика група країн, що розвиваються (Індія, Нігерія, Чилі, Гана), а також арабські

країни (Марокко, Йорданія, Єгипет, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати), де присутність державного втручання в економіку традиційно значна, також цілеспрямовано освоюють культуру кластерного партнерства. Поки вони обмежуються децентралізацією управління в рамках традиційної політичної вертикалі, пов'язуючи цей процес з стимулюванням регіональних кластерних ініціатив.

У Японії, Південній Кореї та інших державах Південно-Східної Азії центральна влада надає регіонам значну управлінську свободу (адміністративні льготи), щоб вони змогли повністю модернізувати економіку, заохочуючи створення мережевих структур науки та бізнесу й утворення перспективних регіональних кластерів.

У Японії промислові кластери почали детально досліджуватися після спаду в економічному розвитку регіонів з кінця 1980-х рр., хоча перед цим у 1970-1980-х рр. японські фінансово-промислові групи «кейрецу» зуміли обійти вертикальні американські холдинги на світових ринках автомобілів та електроніки. У цій країні планами щодо розвитку регіональних галузей раніше займався центральний уряд. Однак регіональні інституції проявляють щораз більшу ініціативу, їм з кожним роком надається можливість впроваджувати все більше проектів. На сьогодні можна вважати, що програмами стимулювання регіональних кластерів займаються як японські міністерства, так і регіональна влада. Кожен регіон почав використовувати шляхи стимулювання розвитку за рахунок власних ресурсів, створюючи венчурний бізнес та нові галузі. У даному контексті регіональні кластери виявилися новим типом концентрації промисловості, в якій університети, дослідницькі інститути та корпоративні кластери кооперуються й цей тренд активно підтримує уряд.

Співпраця бізнесу та академічного середовища почала активно розвиватися в Японії на початку 1990-х рр. після економічної кризи. Дослідження та розробки компаній стали більш комерційними, а представники університетів почали створювати ефективні проекти для бізнесу. Держава підтримує особливі зони, де достатньо вільно відбувається обмін результатів досліджень між зарубіжними університетами, дослідницькими інститутами та залучення іноземців до реалізації внутрішніх наукових проектів.

Природні катаклізми останніх років, глобалізація торгівлі та інвестицій негативно відобразилася на складній японській промисловості, де, з однієї сторони, існує високо розвинуте промислове виробництво, а з іншої, – менш розвинуте сільське господарство та сфера послуг. Японські промислові гіганти змушені поступово переміщувати власні промислові бази в інші азійські країни, що знижує зайнятість у регіонах, які суттєво залежать від виробництва на експорт. Також проблемою для Японії є вищий темп старіння населення і пов'язані з цим соціальні витрати. Навіть за очевидних успіхів Японії в глобальній економіці, країна має достатньо проблем щодо розвитку власних регіонів. Тому для Японії особливо актуальними є розвиток регіональних кластерів та інших видів кооперації [9].

У 1988 р. в Китаї в місті Пекін був створений науковий парк Чжунгуаньцунь, який став першою високотехнологічною зоною промислового розвитку, схваленою Державною радою, а в 1996 р. – високотехнологічний індустріальний парк у Шеньжені. До 1991 р. у рамках програми розвитку інкубаторів Torch Program було створено 26 таких зон. Міністерство науки й технологій та регіональна влада разом займалися розвитком кластерів у цих зонах. У 2002 р. у Китаї було 53 особливі зони, в яких знаходилися 28 388 фірм з 3,49 млн співробітників та рівнем продажу 1,5 трлн юанів. У цьому ж році Китай підписав контракт з Сінгапуром з метою посилення кооперації в галузях інформаційних технологій, мікроелектроніці, нових матеріалів та біологічних наук (біологія, біохімія, імунологія, генетика, фізіологія, екологія тощо). Китаю потрібно було понад 17 років та гігантські зовнішні інвестиції, щоб створити конкурентоздатні кластери біля орієнтованих на експорт текстильної промисловості, фабрик спорттоварів, одягу, іграшок, посуду та ін.

У країні процес створення та розвитку кластерів здійснюють спільно центральна влада, муніципалітети та розвинуті зони. За згодою з центральною владою, муніципалітет може створити на своїй території зону розвитку високотехнологічних галузей. Центральні органи також відбирають фірми, яким надають особливі привілеї.

Співпраця бізнесу та університетів у КНР регулюється Комісією з національного розвитку і реформ, яка приймала участь у реформуванні 242 дослідницьких інститутів, пов'язаних з державними організаціями, ціллю яких було перехід від державних дослідницьких програм до приватних. Кооперація між підприємницьким та академічним середовищем здійснюється поки що в небагатьох галузях, зокрема, інформаційних технологіях, біотехнологіях, але цей досвід поступово розповсюджується на інші.

Ще донедавна Китай сильно залежав від імпорту технологій, тому вважається, що потужності китайських фірм щодо впровадження інновацій невисокі. Щоб справитися з цією проблемою ще в 2001 р. було вирішено створити офіси ліцензування технологій в університетах, що значно посприяло кооперації бізнесу та академічного середовища, підвищенню технологічного рівня продукції. Нова китайська політика спрямована на підсилення уваги до комерціалізації дослідницьких проектів. Однак, незважаючи на велику кількість високотехнологічних зон, їх рентабельність сильно відрізняється від регіону до регіону. Тому головною задачею є подолання міжрегіональної диспропорції китайської економіки [12].

Висновки. На основі аналізу розвитку кластерів у різних країнах світу, їх здатності до генерування та поширення інновацій, можна виділити наступні моделі інноваційного розвитку країн. Першою є модель «нарощування» науково-інноваційного потенціалу, яка базується на інтеграції фундаментальних наукових досліджень та прикладних проектів передових корпорацій, на пріоритетності розвитку системи освіти та значній державній фінансовій підтримці. Ця модель характерна для США, Німеччини, Скандинавських країн, Франції, Великобританії.

Другою є модель «переносу» результатів інноваційного розвитку, характерна для державної інноваційної політики Японії. При такій моделі інноваційного розвитку впровадження нових знань та технологій в економіку країни здійснюється через вдосконалення зарубіжного науково-технічного потенціалу з врахуванням національних особливостей та потреб.

Третя модель – «наздоганяння» інноваційного розвитку, спрямована на освоєння нових технологій та продукції, які випускаються в розвинутих країнах. Ця модель характерна для Китаю, Південної Кореї, Гонконгу, Сінгапуру, Філіппін. При цій моделі державна інноваційна політика відіграє пріоритетну роль і спрямована на стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційних кластерів, підвищенню сприйняття світових науково-технічних досягнень.

Перспективи подальших досліджень. Питання підвищення ролі та значення України у світовій економіці та політиці стоять сьогодні як ніколи гостро, адже наша країна є однією з держав зі значним науково-технічним потенціалом. Події останніх місяців стимулюють Україну шукати та формувати альянси з іншими державами, які б сприяли утвердженню позиції України як демократичної держави зі стійкою та конкурентоспроможною економікою. У цьому процесі необхідно використовувати не лише традиційні форми співробітництва, але й сучасні форми кооперації, характерні для глобальної економіки, зокрема, кластери та мережеві структури.

За останні 15 років Україна практично не робила спроб проведення централізованої політики підтримки інноваційної активності. Регіональна кластерна переорієнтація інвестиційної політики пов'язана з особливостями створення й використання принципово нових технологій, які стають все дорожчими з огляду на великі витрати на здійснення наукових досліджень і підготовку висококваліфікованих кадрів. Україні є надзвичайно важливо розробити свої унікальні структури кластерів та створити умови для нормальної діяльності бізнесу.

Подальші дослідження щодо покращення якості загального бізнес-середовища можуть стати основою для формування нових кластерних ініціатив в Україні. Найбільш природнім шляхом на цьому етапі буде інтеграція з використанням кластерних принципів з країнами Європейського Союзу, з врахуванням нових домовленостей щодо залучення іноземного капіталу та подальшого обміну інноваціями в галузі ІТ-технологій, електронної техніки, телекомунікацій тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кластеры – центры деловой активности [Электронний ресурс] // Дело. Общество. Деньги: интернет-журнал. – 2008. – № 1. – Режим доступа: http://delo.yuga.ru/pages/dod/news/show/?newsid=31425 // 20.10.08, 08:10.
2. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием [Электронный ресурс] / Д.А. Ялов // Компас промышленной реструктуризации: интернет-журнал. – 2003. – № 3(4). – Библиогр.: 2 назв. – Режим доступа: http://www.compass-r.ru/st-3-03-1.htm. – Назва з екрану.
3. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона [Текст]: монография [Электронный ресурс] / колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: Ин-т социал.-экон. развития территорий РАН. – 2010. – 246 с.: ил. – Режим доступа:http://library.vscc.ac.ru/Files/books/1269838662PROIZVODSTVENNIE%20KLASTERI.PDF.
4. Евстигнеева Л. Макроэкономические аспекты региональной политики [Электронный ресурс] / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Экономическая политика: интернет-журнал. – 2006. – № 4. – [25 с.]. – Библиогр.: 53 назв. – Режим доступа: http://www.ep.ane.ru/pdf/abst/year_sod_2006.pdf.
5. Татаркин А.И. Развитие промышленного комплекса региона с использованием кластерных инициатив [Электронный ресурс] / А.И. Татаркин // Бізнес-інформ: інтернет-журнал. – 2012. – № 9. – [9 с.]. – Библиогр.: 8 назв. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/pdf/2012/9_0/32_41.pdf.
6. Румянцев А.А. Методологические основы формирования концепции стратегического управления инновационным развитием региона [Электронный ресурс] / А.А. Румянцев, С.А. Тихомиров // Вестник Санкт-Петербургского университета: интернет-журнал. – 2005. – Серия 5. Экономика. Випуск 4. – [10 с.]. – Библиогр.: 12 назв. – Режим доступа: http://vestnik.unipress.ru/pdf05/5-4-05.pdf.
7. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook [Электронный ресурс] / T. Anderson, S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, E.W. Hansson // International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo 2004. – Режим доступу: http:// www. competitiveness.org/filemanager/download/344.
8. Волкова Н.Н. Индустриальные кластеры США [Текст] / Н.Н. Волкова, Т.В. Сахно // США – Канада. Экономика, политика, культур. – 2007. – № 1. – С. 51-68.
9. Japan: Special zones for structural reforms, 2002-2006 // [Электронный ресурс] http:www.cao.go.jp/en/minister/specialzones.

УДК 338.242

Дивнич О.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ПЕРЕХОДУ ДО ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

BACKGROUND AND PRINCIPLES OF TRANSITION TO ORGANIC FARMING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та переваги виробництва органічної продукції. Проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку органічного землеробства в Україні та країнах ЄС. Розроблено модель переходу сільськогосподарських підприємств до органічного землеробства. Визначено економічну ефективність впровадження системи органічного землеробства.

Ключові слова: органічне виробництво, органічне землеробство, конверсійний період, сертифікація, урожайність, виробничі витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность и преимущества производства органической продукции. Проанализировано современное состояние и перспективы развития органического земледелия в Украине и странах ЕС. Разработана модель перехода сельскохозяйственных предприятий к органическому земледелию. Определена экономическая эффективность внедрения системы органического земледелия.

Ключевые слова: органическое производство, органическое земледелие, конверсионный период, сертификация, урожайность, производственные расходы.

ANNOTATION

In the article there are investigated the essence and advantages of organic goods production. There are analyzed modern condition and prospects of organic agriculture development in Ukraine and European Union countries. It is developed the model of agricultural enterprises transition to organic agriculture. It is defined the economic efficiency of organic agriculture system introduction.

Keywords: organic production, organic agriculture, conversion period, certification, productivity, production costs.

Постановка проблеми. Постійно зростаючі процеси незбалансованої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва здійснюють негативний антропогенний вплив на навколишнє середовище, що негативно впливає як на екосистему, так і на здоров'я нації.

Майже кожен третій гектар (30,7%) еродований, а другий – дефляційно небезпечний, кожний четвертий гектар – кислий, тобто ґрунт має низький pH. Середньорічні втрати гумусу внаслідок незбалансованого внесення та винесення органічної речовини, а також ерозії становлять понад 1,0 т/га (1228 кг/га) землі в обробітку [1, с. 22].

У зв'язку з цим, все більшої актуальності набуває перехід сільського господарства України на шлях біологізації виробництва, і, зокрема, впровадження системи органічного землеробства, яка більше відповідає інтересам суспільства та не порушує біологічної рівноваги в природі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-практичні аспекти розвитку органічного виробництва висвітлено в працях С.С. Антонця, В.І. Артиша, М.І. Кобця, А.С. Лук'яненко, Є.В. Милованова, П.В. Писаренка, Т.О. Чайки, В.О. Шлапака та інших.

Недостатньо розкритими залишаються питання вивчення механізму переходу до системи органічного землеробства та оцінки економічної ефективності даної системи при виробництві сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження сутності органічного виробництва, аналіз сучасного стану та перспектив його розвитку, вивчення принципів переходу до органічного землеробства та оцінка економічних результатів його впровадження.

Виклад основного матеріалу. У більшості сучасних наукових досліджень пропонується концепція сталого розвитку як один із можливих шляхів виходу із можливої глобальної екологічної кризи. На нашу думку, використання земельних ресурсів повинно узгоджуватися із іншими процесами природокористування, соціальними змінами та рухом капіталу з метою зміцнення виробничого потенціалу в динаміці. При цьому нами розглядаються три компоненти сталого землекористування: економічна, екологічна та соціальна, які забезпечують гармонійний розвиток.

Економічна компонента передбачає справедливий розподіл економічних результатів від використання земельних ресурсів. Соціальна компонента характеризується дотриманням права теперішнього та майбутніх поколінь на землю з прийнятними екологічними параметрами. Й, нарешті, екологічна компонента має забезпечувати вартісну оцінку, облік та компенсацію антропогенного впливу на земельні ресурси.

Практичною реалізацією концепції сталого розвитку в сфері аграрного виробництва є впровадження в практику сільськогосподарських товаровиробників органічного сільського господарства, зокрема органічного землеробства.

В Україні є всі передумови для розвитку органічного сільського господарства – сприятливі природно-кліматичні умови, ґрунти досить

високої природної родючості та значні масиви відносно чистих земельних ділянок (19% сільськогосподарських угідь), низький рівень використання мінеральних добрив та засобів захисту рослин, значний ринок потенційних споживачів, а також позитивний досвід вітчизняних підприємств.

Прогнозувати зростання популярності органічної продукції в Україні можна з огляду на швидке зростання попиту на цю продукцію в Європі. Так, у 2010 р. ринок органічної продукції ЄС оцінюють майже 20 млрд євро, а це приблизно на 5% більше порівняно з показниками 2009 р. Найбільший ринок органічних продуктів серед Європейських країн зосереджений у Німеччині, Франції і Великобританії [2, с. 94].

Під органічним сільським господарством розуміють виробничу систему, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, які викликають несприятливі наслідки. Органічне сільське господарство поєднує в собі традиції, нововведення та науку з метою покращення стану навколишнього середовища та сприяння розвитку справедливих взаємовідносин і належного рівня життя для всього вищезазначеного [3].

Органічне сільськогосподарське виробництво спрямоване на досягнення екологічного, соціального та економічного ефектів (рис. 1).

В Україні існує низка чинників, що перешкоджають розвитку органічного виробництва та потребують вирішення як на державному, так і регіональному рівнях. До основних з них належать: відсутність належної законодавчої бази; відсутність розвиненої інфраструктури системи сертифікації органічної продукції; високий рівень забруднення агросистеми; складність виходу на світові ринки; зниження прибутковості в конверсійний (перехідний) період; недовіра споживачів до «екомаркувань».

За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) органічне – це таке землеробство, яке гарантує екологічно-, соціально- та економічно доцільне виробництво рослинницької продукції. В основі такого землеробства лежить розумне з екологічної точки зору використання природної родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва та природного потенціалу рослин і ландшафтів; таке землеробство спрямоване на гармонізацію сільськогосподарського господарювання з навколишнім середовищем [3]. Органічне землеробство суттєво зменшує використання зовнішніх факторів виробництва та ресурсів за рахунок обмеження застосування синтезованих хімічним шляхом добрив і пестицидів та широкого використання природних чинників.

Кількість «зелених» господарств у країнах Євросоюзу за останні

15 років зросла майже в 20 разів. Цьому сприяла розпочата в 1993 р. політика ЄС щодо підтримки фермерів у перші роки після переходу від звичайного до органічного агровиробництва. За попередніми прогнозами, до 2020 р. в Європі близько 30% сільськогосподарських земель працюватимуть на екологічне землеробство.

Серед країн Європи лідером щодо споживання органічних продуктів на душу населення, а також світовим лідером є Данія, кожний житель якої в середньому витрачає на них 139 євро/рік. До неї наближається Швейцарія із сумою 132 євро/рік. Даний показник у більшості країн ЄС становить 30-70 євро на рік і має тенденцію до швидкого зростання [2, с. 94].

Порівняно з іншими європейськими країнами розвиток органічного сільського господарства в Україні відбувається значно повільніше. Українські сертифіковані органічні господарства різного розміру – від кількох десятків гектарів, як і в більшості країн Європи, до кількох десятків тисяч гектарів ріллі.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус «органічного», то в 2012 р. нараховувалось вже

Рис. 1. Основні переваги виробництва органічної продукції порівняно з традиційною технологією

Джерело: узагальнено автором

164 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогоспо-дарських земель склала 272850 га (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку органічного землеробства в Україні, 2006-2012 рр.

Роки	Кількість сертифікованих органічних господарств, од.	Площа органічних земель, тис. га		Частка в загальній площі, %	Частка в загальній кількості господарств, %
		всього	у розрахунку на одне господарство, га		
2006	69	240,0	3025	1,1	0,12
2007	92	249,9	2716	1,2	0,16
2008	118	269,0	2288	1,3	0,20
2009	121	270,0	2233	1,3	0,21
2010	142	270,2	1903	1,3	0,25
2011	155	270,3	1744	1,3	0,28
2012	164	272,8	1664	1,3	0,29
2012 р. у % до 2006 р.	237,7	113,7	55,0	х	х

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Площа сертифікованих сільськогосподарських угідь на яких здійснюється органічне виробництво зросла в 2012 р. порівняно з 2006 р. у 2,4 рази й досягла 272,8 тис. га.

Однак, незважаючи на те, що кількість господарств у 2012 р. зросла, їх частка в загальній кількості сільськогосподарських підприємств України залишається незначною й не перевищує 0,29%. Питома вага органічних земель у загальній площі сільськогосподарських угідь в Україні складає лише 1,3%. Більшість органічних господарств України є малими й середніми, оскільки в середньому їх розмір не перевищує 2000 га.

Для виробництва екологічно чистої продукції, зокрема проходження сертифікації органічного виробництва, сільськогосподарські землі мають відповідати певним вимогам щодо рівня їх забруднення шкідливими речовинами: пестицидами, важкими металами, радіонуклідами тощо.

Фахівцями Інституту агрохімії і ґрунтознавства УААН було проведено аналіз еколого-токсикологічного стану орних земель України та виділені зони, придатні для вирощування екологічно чистої продукції:

1) Північно-Полтавський – охоплює більшу частину Полтавської області (за винятком регіонів, що прилягають до міст Кременчука та Комсомольська), північно-західні райони Харківської області, південно-західні райони Чернігівської й східні райони Київської та Черкаської областей (лівобережна частина).

2) Вінницько-Прикарпатський – тягнеться широкою смугою близько 100 км від м. Попельна Житомирської області й простягається до півночі Вінницької, Хмельницької та Тернопільської областей у напряму до м. Львова;

3) Південно-Подільський – включає невелику південно-східну частину Вінницької області південно-західну частину Кіровоградської, північ Миколаївщини і північну половину Одеської області;

4) Північно-східно-Луганський охоплює Міловський і Новопсковський райони Луганської області [4, с. 2-3].

У Полтавській області відповідні сільськогосподарські угіддя, агроекологічний стан яких не перешкоджає отриманню високоякісної сільськогосподарської сировини знаходяться в Гадяцькому, Лубенському, Котелевському, Шишацькому, Великобагачанському, Новосанжарському та Козельщинському районах. Всі інші належать до обмежено відповідних [5, с. 13].

Сільськогосподарські підприємства Полтавської області переважно спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, зокрема, зернових культур та соняшнику.

Враховуючи спеціалізацію регіону вважаємо, що стратегічним напрямом розвитку сільськогосподарських підприємств Полтавської області має стати впровадження органічного землеробства. Ті товаровиробники, що найбільш глибоко усвідомлять необхідність та перспективність зазначеного напряму, будуть мати змогу швидше пройти конверсійний період, отримати сільськогосподарську продукцію, яка за своїми якостями буде значно відрізнятись від представленої на ринку сьогодення й зайняти відповідну нішу в конкурентному середовищі на більш вигідних позиціях.

Основним важелем, що буде спонукати товаровиробників до впровадження органічного землеробства має стати виробництво екологічно безпечної продукції, відтворення ґрунтового покриву та отримання вищих економічних результатів (табл. 2).

На сьогодні ПП «Агроекологія» є одним з найбільш відомих «органічних» підприємств в Україні. Досвід впровадження ґрунтозахисних технологій у підприємстві показав, що вони потребують, порівняно з традиційними, втричі менше часу на обробіток ґрунту та в 2-3 рази менше пального [6, с. 79].

Вельми розповсюджена думка, що при відмові від хімізації сільськогосподарського виробництва відбувається зниження врожайності культур на 30-40%, але практичний досвід застосування органічного землеробства доводить зворотне.

Досвід впровадження ґрунтозахисних технологій (з 1979 р.) та методів органічного виробництва (з 1990 р.) у ПП «Агроекологія» свідчить про підвищення врожайності всіх культур порівняно з традиційними технологіями в період конверсії (рис. 2).

Таблиця 2

Матриця характеристик органічного землеробства в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області на основі SWOT-аналізу

Сильні сторони	Можливості
1. Наявність відповідних земельних ресурсів згідно вимог органічного виробництва. 2. Зменшення хімізації та забруднення ґрунту пестицидами. 3. Посів високоякісного, генно немодифікованого насіння. 4. Мінімізація основного обробітку ґрунту. 5. Збільшення родючості та біологічної активності ґрунтів. 6. Економія обігових коштів. 7. Наявність необхідної техніко-технологічної бази. 8. Задовільний розвиток галузі тваринництва.	1. Розвиток науки в регіоні, вдосконалення техніки й технологій. 2. Зміна ставлення суспільства до якості та безпеки продуктів харчування. 3. Наявність лабораторій сертифікації та дослідження органічної продукції. 4. Розвиток ринку органічної та екологічно чистої продукції. 5. Сприятливі погодно-кліматичні умови. 6. Наявність родючих земель. 7. Збереження досить високої інтенсивності виробництва сільськогосподарських культур. 8. Позитивний досвід вітчизняних підприємств.
Слабкі сторони	**Загрози**
1. Порівняно нижча урожайність сільськогосподарських культур у конверсійний період. 2. Тривалий період для забезпечення підвищення урожайності та природного оновлення ґрунтів. 3. Додаткові витрати на сертифікацію продукції як «органічна». 4. Недостатнє внесення органічних добрив. 5. Нераціональна структура посівів, що створює умови для виснаження ґрунту. 6. Постійно зростаюча вартість матеріально-технічних ресурсів.	1. Жорсткі вимоги до сертифікації органічного сільськогосподарського виробництва. 2. Відсутність диспаритету цін між звичайною продукцією виробленою з хімікатами та «органічною» продукцією. 3. Проблеми зі збутом та переробкою органічної продукції. 4. Посилення процесів деструктуризації цілісного землекористування. 5. Збільшення антропогенного навантаження на атмосферу. 6. Висока вартість технічного оснащення.

Джерело: власна розробка

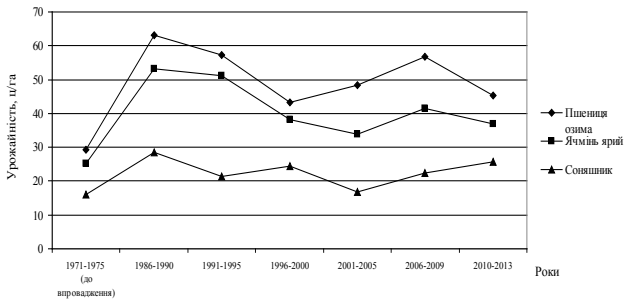


Рис. 2. Динаміка урожайності сільськогосподарських культур у ПП «Агроекологія» Полтавської області, ц/га

Джерело: розрахунки автора

За рахунок впровадження системи органічного землеробства у ПП «Агроекологія» урожайність пшениці озимої збільшилася на 54,8%, ярого ячменю – на 46,8%, соняшнику – на 60,2%.

У галузі рослинництва ПП «Агроекологія» відпрацьовано сівозміни, системи обробітку ґрунту, удобрення культур, захисту посівів від бур'янів, шкідників та хвороб, системи машин, системи догляду за посівами. Із рекомендованих відібрані найврожайніші сорти культур. Налагоджено насінництво. Культури висівають не нижче другої репродукції. У системі обробітку ґрунту підприємство з 1990 р. перейшло на мінімальний ґрунтозахисний обробіток ґрунту. Це дозволило зменшити витрати пального і коштів на обробіток ґрунту й вкладатися в нормативні терміни проведення технологічних операцій по вирощуванню культур [6, с. 78].

Таким чином, основними принципами органічного землеробства є:

– застосування ґрунтозахисних технологій, за яких обробіток під усі культури ведеться на глибину посівного ложа, а поверхня ґрунту мульчується післяжнивними рештками. Ґрунтозахисні технології базуються на застосуванні широкозахватних важких культиваторів, кільчасто-шпорних котків і зернових пресових сівалок або сівалок прямого посіву;

– відтворення родючості ґрунтів проводиться за рахунок органічних добрив – гною, нетоварної частини врожаю (солома зернових і зернобобових, подрібнені стебла соняшнику, кукурудзи, сорго, гички, огуд тощо), а також післяжнивних посівів сидератів;

– норми внесення органічних добрив у розрахунку на напівперепрілий гній складають не менше 24-26 т/га сівозмінної площі;

– синтетичні мінеральні добрива не застосовуються. Винесення рослинами фосфору й калію в перші роки запровадження технології компенсується переведенням важкодоступних і недоступних їх форм у доступні для рослин, а у подальшому – внесенням фосфоритного борошна та сильвініту. Винесення азоту компенсується введенням у структурі посівів до 20% багаторічних бобових трав;

– застосовуються агротехнічні заходи для захисту посівів від бур'янів (культивація, напівпар) і посіви післяжнивних сидератів із хрестоцвітих, які мають алелопатичний вплив на бур'яни. Захист посівів від шкідників і хвороб здійснюється агротехнічними, профілак-

тичними й біологічними методами.

За результатами наукових досліджень нами сформована поетапна модель переходу сільськогосподарських підприємств Полтавської області зерново-молочної спеціалізації до органічної системи землеробства (рис. 3).

На основі розроблених технологічних карт вирощування зерна озимої пшениці в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області за використання інтенсивної та органічної системи землеробства, нами проведемо аналіз зміни суми та структури виробничих витрат.

При виробництві озимої пшениці за органічної системи землеробства в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області, прямі витрати на оплату праці зменшуються на 56,6%, прямі матеріальні витрати – на 25,1%, у тому числі на засоби захисту рослин – на 77,7%, пальне і мастильні матеріали – на 22,6%, електроенергію – на 13,6%, поточний ремонт – на 25,2%. Серед елементів матеріальних витрат, витрати на насіння збільшилися на 8,9%, що пов'язано зі збільшенням норм висіву за органічного виробництва. За органічної системи землеробства відсутнє внесення мінеральних добрив, а витрати на внесення гною становлять 15,7% у структурі виробничих витрат.

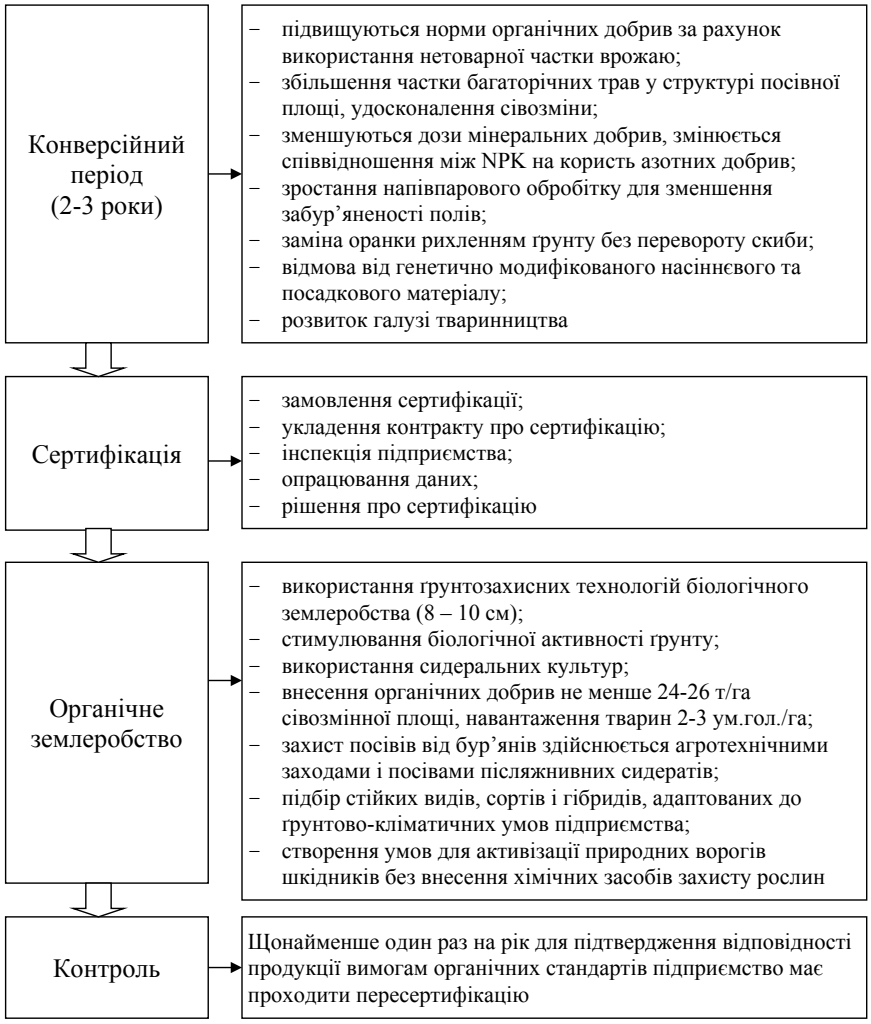


Рис. 3. Модель переходу сільськогосподарських підприємств Полтавської області до органічної системи землеробства

Джерело: розробка автора

У зв'язку зі зменшенням кількості техніки, необхідної для виробництва продукції, сума витрат на амортизацію зменшилася на 25,2%. У цілому виробничі витрати на 100 га посіву озимої пшениці зменшилися на 134161,73 грн. або 24,8% і дорівнюють 405948,34 грн. Незважаючи на вищий рівень урожайності озимої пшениці за інтенсивної системи землеробства (50 ц/га) порівняно з органічною (45 ц/га), виробнича собівартість зменшилася на 16,5% і становить 90,21 грн./ц (за цінами 2013 р.).

Висновки. Таким чином, впровадження органічної системи землеробства в сільськогосподарських підприємствах України забезпечить одержання позитивних результатів в економічній, соціальній та екологічній сферах суспільства. Користуючись наведеними принципами переходу до органічного землеробства, сільськогосподарські підприємства мають можливість вже через 2-3 роки досягти середнього рівня урожайності культур з подальшим забезпеченням її зростання.

Проведені дослідження показують, що впровадження органічної системи землеробства порівняно з інтенсивною забезпечує зменшення виробничих витрат у середньому на 25%, а собівартості – на 12-20%. Зокрема, впровадження органічної системи землеробства в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області при виробництві озимої пшениці дозволить збільшити прибуток від реалізації на 1 га на 98,6% (1465,62 грн.), на 1 ц-у 2,2 рази (32,57 грн.), а рівень рентабельності виробництва зросте з 12,3% до 31,9%, що підтверджує економічну доцільність переходу до біологічного землеробства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Писаренко П.В. Якість ґрунтів в органічному землеробстві / П.В. Писаренко, Т.О. Чайка // Дім, сад, город. – 2014. – № 9. – С. 22-23.
2. Артиш В.І. Виробництво органічної продукції в країнах Європейського Союзу / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 93-96.

3. Федерація органічного руху України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.organic.com.ua.
4. Олексієнко А.О. Впровадження принципів і методів органічного землеробства як стратегічний напрям розвитку фермерських господарств Кіровоградської області / А.О. Олексієнко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. ІІ. – С. 2-3.
5. Ласло О.О. Агроекологічне районування угідь за рівнем урожайності основних сільськогосподарських культур / О.О. Ласло, П.В. Писаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 3. – С. 12-14.
6. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / С.С. Антонець, А.С. Антонець, В.М. Писаренко. – Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.

УДК 331.44

Дорофеева А.А.
кандидат экономических наук, докторант
Института экономики промышленности
Национальной академии наук Украины

ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТРУКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

CREATING CONSTRUCTIVE MODELS OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR OF STAFF IN ENTERPRISES

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются условия соответствия между характеристиками функций управления и мотивационными установками сотрудников предприятий. Разработан научно-методический инструментарий по управлению организационным поведением персонала, позволяющий исключить возникновение деструктивных форм поведения, возникающих из-за несоответствия мотивационных установок сотрудников характеристикам системы управления на предприятиях.

Ключевые слова: персонал, организационное поведение, организация, управление, мотивация, предприятие.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються умови відповідності між характеристиками функцій управління і мотиваційними установками співробітників підприємств. Розроблено науково-методичний інструментарій по управлінню організаційною поведінкою персоналу, який дозволяє виключити виникнення деструктивних форм поведінки, що виникають через невідповідність мотиваційних установок співробітників характеристикам системи управління на підприємствах.

Ключові слова: персонал, організаційна поведінка, організація, управління, мотивація, підприємство.

ANNOTATION

The article investigates the conditions of conformity between the characteristics of management and motivational attitudes of enterprise employees. It also develops scientific and methodological tools for managing organizational behavior of staff, that eliminate the occurrence of destructive behavior arising due to mismatch between motivational attitudes of staff to performance management system features in enterprises.

Keywords: staff, organizational behavior, organization, management, motivation, enterprise.

Постановка проблемы. Результатом комплексного воздействия всех функций управления, связанных с планированием этого процесса, его организацией, контролем, стимулированием, регулированием, является мотивация к процессу труда. Качество и результат функций управления может, как непосредственно способствовать вовлеченности сотрудника в процесс труда, так и стать серьезным демотиватором, причиной деструктивных моделей поведения персонала. Выявление связи между функциями управления процессом труда с мотивацией, а также определение таких характеристик функций управления, которые могут быть положены в основу формирования конструктивных моделей организационного поведения сотрудников, позволит обеспечить эффективное управление предприятием.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов управления организационным поведением персонала, в том числе с позиции формирования конструктивных видов организационного поведения сотрудников, повышения их мотивированности к труду, посвящены работы таких ученых, как В.Н. Бас [1], Н.В. Богданова [2], В.В. Войтко [2] и других. Так, в подходе [1] предлагаются методы управления организационным поведением персонала, в том числе мотивационные, однако не раскрыты особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятии с позиции повышения мотивированности персонала. В работе [3] внимание уделяется поведению коллектива в организации и не исследуются особенности поведения конкретных работников с учетом их личностных характеристик, потребностей, видов деятельности, компетенции, наличия внутренней и внешней мотивации. В подходе к управлению поведением персонала, представленном в [2] обосновывается необходимость использования системы прямой материальной мотивации сотрудников (льгот и бенефитов), однако не предложено применение системы нематериальной мотивации, которая является менее затратной для предприятия.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Проведенный анализ исследований и публикаций по данной теме позволяет сделать вывод о том, что предложенные подходы не позволяют осуществлять управление организационным поведением персонала таким образом, чтобы исключить возникновение деструктивных форм поведения, возникающих из-за несоответствия мотивационных установок сотрудников характеристикам системы управления на предприятиях. Также в подходах не раскрываются особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятиях с позиции повышения мотивированности персонала.

Постановка задания. Целью статьи является разработка подхода, позволяющего организовать процесс труда на предприятиях с формированием конструктивных моделей организационного поведения персонала.

Изложение основного материала исследования. В кибернетике основная цель управления определяется как обеспечение управляемости системы. Управляемость – возможность привести систему за конечное число «шагов» (за конечный промежуток времени) в требуемое состояние. При этом ключевым условием обеспечения управляемости является наблюдаемость системы – возможность отслеживать параметры ее функционирования. Управляемость, а следовательно и эффективность, любой организации и предприятия определяются механизмом, положенным в основу взаимодействий различных членов организации друг с другом, как формализованных, так и неформальных. К формализованным элементам такого механизма можно отнести:

– должностные обязанности;

– правила, инструкции, распоряжения, нормативы, связанные с организацией рабочих процессов;

– формальные отношения подчинения и начальствования;

– различные организованные формы взаимодействия: совещания, планёрки, доклады и т.п.

К неформальным – можно отнести:

– консультации с коллегами;

– образование групп по интересам, в том числе трудовым – «рабочих созвездий»;

– принятие решений в нестандартных ситуациях;

– традиции обучения и индокринации в коллективе.

Под обучением понимается получение сотрудником знаний и навыков трудовой деятельности; под индокринацией – процесс социализации в данном коллективе: усвоение норм поведения, ценностей, традиций.

Большинство перечисленных аспектов определяются действующими в данной организации (или подразделении организации) принципами координации, позволяющей обеспечить взаимную согласованность действий всех рабочих процессов в системе и детерминирующей все существенные коммуникации и взаимодействия в системе.

В зависимости от решаемых задач, их сложности, новизны, количества в организационных системах применяют пять принципов координации [4-6]:

1. *Взаимное согласование*. Предполагает простые неформальные коммуникации между организационными субъектами, которые путем обычного общения друг с другом договариваются о своих действиях.

2. *Прямой контроль*, или *прямое управление*. Данный принцип координации предполагает наличие начальствующего субъекта, который наделен ответственностью за выполнение задачи. Он выдает подчиненным согласованные друг с другом задания и наблюдает за их выполнением. Таким образом, один человек осуществляет контроль и регулирование действий нескольких людей.

3. *Стандартизация труда*. При решении однотипных рутинных простых задач целесообразно установить определенные правила, регламентирующие, как необходимо это делать, чтобы выполнение инструкции (планов, заданий, технических условий, нормативов) автоматически приводило к скоординированному выполнению разных процессов.

4. *Стандартизация знаний и навыков*. При решении сложных, но вполне известных задач, требуются люди, обладающие большим объемом знаний в данной области. Знания в данной области являются стандартизированными (даются в вузах, специализированных учебных заведениях) и являются в общем одинаковыми у любых специалистов данной области. Поэтому, несмотря на сложность решаемой задачи, ее решение будет детерминированным: общность знаний, с помощью которых принимается решение, делает его предсказуемым для всех профессионалов, что приводит к автоматическому согласованию их действий.

5. *Стандартизация результатов труда*. Данный принцип координации используется развитыми организационными системами, имеющими подразделения с широкими полномочиями: подразделения получают инструкции о том, каким должен быть конечный выход их деятельности и широкую автономию по выбору способа достижения этого выхода. По сути это принцип координации похож на стандартизацию труда – только не для операционных процессов, а для процессов управления: при сохранении свободы принятия решения по достижению поставленной цели строго регламентируется результат работы системы. Очевидно, внутри таких автономных подразделений будут действовать какие-то из предыдущих четырех принципов координации.

Любая более-менее крупная организация, очевидно, сочетает в себе (в разных подразделениях, на разных уровнях) различные принципы координации. При этом используемые в организации принципы координации определяют и ряд характеристик функций управления, которые в сочетании с мотивационными характеристиками персонала могут способствовать или наоборот, препятствовать формированию конструктивных форм организационного поведения. Применение того или иного способа координации обуславливает соответствующую организацию труда и определение следующих ее аспектов:

– четкость, количественная измеряемость целей; их сепарабельность;

– наличие исполнительской ответственности за техническое выполнение задачи работником;

– наличие управленческой ответственности;

– автономность и полномочия в принятии управленческих решений;

– необходимость в неформальных коммуникациях;

– способ и форма контроля;

– стиль взаимодействий, психологический климат.

Определим характерные значения для выделенных характеристик функций управления при каждом из пяти принципов координации.

Взаимное согласование используется либо в малых организациях (или подразделениях до 6-7 человек), где число возможных и необходимых коммуникаций невелико – как самый примитивный способ согласования. Или же, наоборот, при решении сложных, динамических, всегда новых задач с привлечением специалистов из разных областей знаний, решение которых невозможно регламентировать и стандартизировать.

Первый случай не представляет интереса, так как объектом исследования работы являются предприятия с развитой оргструктурой. Поэтому в дальнейшем он не будет рассматриваться и, говоря о взаимном согласовании, речь будет идти именно о втором случае. Во втором случае необходимо отменить, что под сложностью задач понимается количество знаний, необходимых для ее решения, а под динамичностью: – возможность (а точнее – степень невозможности) стандартизировать процесс решения задачи, предсказать поведение среды. Так, сборка автомобиля задача сложная, но не динамическая; прогнозирование спроса на следующий период может являться задачей простой, но динамической; разработка новых видов продукции – задачей и сложной и динамической.

Взаимное согласование – крайне медленный и дорогостоящий способ координации: решения принимаются долго и затраты на него велики. Поэтому он применяется в подразделениях, занимающихся решением новых и / или неформализуемых задач, когда наверняка никто не знает, как и что следует делать. Типичные организационные структуры с таким принципов координации – научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, опытные производства, высший эшелон управления предприятия – стратегический апекс.

Итак, для принципа взаимного согласования преимущественно характерны следующие свойства:

Цели: нечеткие, динамичные, несепарабельные;

Исполнительская ответственность: невысокая индивидуальная – ввиду нечеткости целей; высокая коллективная – ввиду коллегиальности принимаемых решений;

Управленческая ответственность: невысокая – ввиду коллегиальности принимаемых решений;

Автономность и полномочия в принятии решений: высокие – вышестоящие руководители не в состоянии постоянно вникать в решение сложных динамических задач;

Неформальные коммуникации: используются повсеместно;

Контроль: преимущественно контролируются сроки выполнения; в меньшей степени результат.

Стиль взаимодействий и климат: органический – коллектив как целостный организм.

Прямой контроль, как показывает практический опыт и эмпирические эксперименты, является эффективным способом координации при решении простых динамических задач, когда необходимо быстро принять решение, обобщив информацию из различных источников, при этом вполне достаточно знаний одного человека – начальника-координатора. Именно принцип прямого контроля преимущественно отражается на классических организационных диаграммах, определяя иерархию отношений подчиненный – начальник. При этом подчиненный лишен необходимости принимать решения – его действия четко детерминированы поставленными целями.

Однако прямой контроль теряет эффективность по мере роста организации и увеличения количества уровней в ее иерархии: скорость принятия решений замедляется, а сложность задач, стоящих перед верхними уровнями управления увеличивается, что не позволяет эффективно решать такие задачи одним человеком. Поэтому в системах с высокой иерархией на верхних уровнях наряду с прямым управлением используются и другие принципы координации.

Для принципа прямого контроля характерны следующие свойства:

Цели: четкие, сепарабельные – для каждого исполнителя свои;

Исполнительская ответственность: высокая индивидуальная ввиду необходимости индивидуально отчитываться за личный результат;

Управленческая ответственность: высокая ввиду единоличия принимаемых решений;

Автономность и полномочия в принятии решений: в целом низкие; зависит от решаемых задач: от высоких (для руководителя) – при решении локальных задач в рамках координации процессов в одной подчиненной группе, до крайне низких для исполнителей и для руководителей при решении задач координации с разными, неподчиненными группами;

Неформальные коммуникации: не предусмотрены;

Контроль: преимущественно контролируются исполнение приказов и распоряжений; в меньшей степени процесс и результат труда.

Стиль взаимодействий и климат: патерналистский – коллектив зависит от начальника, нуждается в нем.

Решение простых, неизменных, регулярно повторяющихся задач, можно описать в виде инструкций, в результате чего субъект организации вынужден принимать решения только в пределах узких допустимых рамок, что приводит к автоматическому согласованию действий

с другими субъектами, поскольку такое согласование в инструкциях уже предусмотрено. Стандартизация труда используется в развитых организационных структурах, с высокой степенью специализации неквалифицированного труда, который можно четко регламентировать. Заметим, что если сложную задачу можно разбить на ряд простых (сборка автомобиля), то такая задача также может координироваться стандартизацией труда. Для простых неизменных задач это самый рациональный и эффективный способ координации, поскольку все решения просчитываются и оптимизируются опытными аналитиками, максимизируется производительность труда, минимизируется субъективность решений.

Стандартизация труда, однако, имеет два негативных аспекта. Во-первых, труд обезличивается, человек становится винтиком, запрограммированным роботом, за которого продумано каждое его действие. Это приводит к проблемам мотивации к труду. Во-вторых, стандарты вырабатываются долго и усложнение задач или изменение окружения в сторону увеличения его динамичности приводит к неприменимости данного принципа координации.

Таким образом, для принципа стандартизации труда характерны следующие свойства:

Цели: четкие, сепарабельные;

Исполнительская ответственность: высокая индивидуальная;

Управленческая ответственность: высокая;

Автономность и полномочия в принятии решений: низкая – так как диапазон возможных решений узок и определяется регламентами;

Неформальные коммуникации: не предусмотрены;

Контроль: преимущественно контролируются процесс труда; возможен надзор.

Стиль взаимодействий и климат: механистический – человек является винтиком в большом механизме; бюрократический – отсутствие свободы выбора действий.

При *стандартизации знаний и навыков* организационная единица превращается в профессиональную бюрократию – выбор решения детерминирован общностью знаний в данной области, несмотря на сложность задач – их решение хорошо описано и зарегламентировано. Среди недостатков такого способа координации можно выделить два. Во-первых, медленное изменение стандартизированных знаний делает этот принцип координации непригодными при решении новых динамичных задач, требующих «незашореного» взгляда. Во-вторых, профессиональные бюрократии инерционны, характеризуются низкой управляемостью, сопротивлением нововведениям или радикальным изменениям, поскольку в них принятие решения децентрализовано, и верхние уровни управления теряют полноту власти.

Для принципа стандартизации знаний и навыков характерны следующие свойства:

Цели: четкие, сепарабельные;

Исполнительская ответственность: высокая индивидуальная и коллективная;

Управленческая ответственность: низкая – ввиду слабого влияния формального руководителя на решение исполнителя-профессионала;

Автономность и полномочия в принятии решений: высокие у исполнителей;

Неформальные коммуникации: могут использоваться как вспомогательные;

Контроль: преимущественно контролируется квалификация сотрудников, реже – результат труда.

Стиль взаимодействий и климат: профессиональный – сотрудники являются коллегами с четко осознаваемыми функциями друг друга; бюрократический – выбор действий и критерии выбора регламентированы.

Наконец, в развитых организациях, в которых отдельные подразделения вполне могут являться самостоятельными хозяйствующими единицами, на верхних уровнях управления может использоваться пятый принцип координации – *стандартизация результатов труда*. В этом случае нижестоящая система получает от вышестоящей указания, какую работу и в каком количестве (в какие сроки) необходимо произвести, а нижестоящая сама определяет, как это необходимо выполнять. Использование данного принципа координации приводит к следующим характеристикам функций управления:

Цели: четкие, несепарабельные;

Исполнительская ответственность: не определяется, так как предполагает применения иных принципов координации;

Управленческая ответственность: средняя – ввиду неформализованного механизма достижения целей; всегда можно обосновать необходимость их корректировки;

Автономность и полномочия в принятии решений: высокие;

Неформальные коммуникации: достаточно распространены;

Контроль: контролируется результат труда;

Стиль взаимодействий и климат: деловой – сотрудники являются партнерами, нацеленными на достижение каждый своего результата.

Рассмотренные пять принципов координации отражают пять полюсов, отражающих устойчивые сочетания значений совокупности характеристик функций управления организацией (табл. 1).

Выделенные значения характеристик функций управления могут быть нейтральными по отношению к тем или иным характеристикам мотивационных установок сотрудника, могут быть необходимыми или, наоборот, несовместимыми с ними (гигиеническими мотивационными факторами).

Говоря о необходимости учета мотивационных установок сотрудников при реализации

Таблица 1

Устойчивые сочетания характеристик функций управления при различных способах координации

№ п/п	Характеристики/ Принципы координации	Взаимное согласование	Прямое управление	Стандартизация процесса труда	Стандартизация знаний и навыков	Стандартизация результатов труда
1	Четкость целей	нечеткие, динамические	четкие	четкие	четкие	четкие
2	Сепарабельность целей	несепарабельные	сепарабельные	сепарабельные	сепарабельные	несепарабельные
3	Исполнительская ответственность индивидуальная	низкая	высокая	высокая	высокая	–
4	Исполнительская ответственность коллективная	высокая	низкая	высокая	высокая	–
5	Управленческая ответственность	низкая	высокая	высокая	низкая	средняя
6	Автономность и полномочия в принятии решений	высокие	низкие (высокие в отдельных случаях)	низкие	высокие	высокие
7	Использование неформальных коммуникаций	часто	редко	редко	иногда	иногда
8	Направленность контроля	сроки выполнения, результат труда	исполнение приказов	процесс труда, надзор	квалификация, результат труда	результат труда
9	Стиль взаимодействий	органический	патерналистский	механистический, бюрократический	профессиональный, бюрократический	деловой

функций управления, соответствия значений характеристик функций управления мотивационным установкам сотрудников целесообразно рассматривать не по отдельности, а в комплексе, отражающем принцип координации, используемый в системе. Мотивационные установки некоторых категорий сотрудников больше подходят к системам управления с одними принципами координации, а других категорий – с другими. При этом можно предложить критерий измерения степени такого соответствия, по которому можно даже установить соотношение порядка. Наиболее близким по смыслу понятием, описывающим такой критерий, является функции принадлежности в теории нечетких множеств.

Помимо оценки с помощью функций принадлежности степени соответствия категории сотрудника системе управления, можно дополнительно установить также критерий степени такого несоответствия. Это может быть полезно, когда существующие сотрудники не удовлетворяют критериям соответствия (не принадлежат нечетким множествам), но нужно осуществлять выбор из «того, что есть» – из сотрудников с функцией принадлежности равной нулю. Никаких особых условий для критерия несоответствия выдвигать не будем, поэтому наиболее простым способом является использование уже имеющейся оценки (которая в этом случае будет отрицательна или равна нулю): чем больше по модулю (меньше по значению) эта величина, тем сильнее мотивационные установки данной категории сотрудников не соответствуют принципам координации, используемых в данной системе управления (табл. 2).

Таким образом, в системах управления, в которых решаются задачи с использованием принципа взаимного согласования наиболее предпочтительными исполнителями являются энтузиасты, работники с потребностями 3-го и 5-го уровня (общения и познания), в чуть меньшей степени – с потребностью 2-го уровня (в безопасности) и 7-го (самоактуализации). В таких системах управления во избежание возникновения деструктивного организационного поведения категорически нельзя использовать уклонистов и сотрудников с 1-м, 4-м и 6-м уровнями потребностей (базовые, власти и уважения, эстетике и порядке).

В организационных системах с прямым управлением ситуация практически симметрично обратная. Рекомендованными категориями являются уклонисты и сотрудники 1, 4, 6 уровней потребности; категорически не рекомендуется использовать энтузиастов и сотрудников 3, 5, 7-го, в меньшей степени 2-го уровня потребности.

В стандартизированных системах управления, где полностью зарегламентирован процесс труда, недопустимо использовать категории сотрудников с высокой внутренней мотивацией. Наиболее предпочтительными категориями здесь являются уклонисты, а также сотрудники с базовыми потребностями (1-го уровня) и специфическими потребностями порядка (6-го уровня).

Таблица 2

Принадлежность мотивационных категорий сотрудников к нечетким множествам категорий, соответствующих системам управления с различными принципами координации

№ п/п	Мотивационные категории сотрудников	Взаимное согласование	Прямое управление	Стандартизация процесса труда	Стандартизация знаний и навыков	Стандартизация результатов труда
1	Уклонисты	-5	1	1	0,33	-3
2	Энтузиасты	1	-2	-3	1	1
	Оппортунисты и *рабочие лошадки*, с доминантным мотивом:					
3	– в базовых потребностях;	-3	1	1	1	0
4	– в безопасности;	0	0	0	0	0
5	– в общении, социализации;	1	-3	-3	0	1
6	– во власти и уважении;	-2	1	-1	0,5	1
7	– в познании;	1	-1	-2	1	1
8	– в эстетике, порядке;	-4	1	1	0,5	1
9	– в самоактуализации	0	-1	-2	1	1
	Деструктивисты и *одержимые* с доминантным мотивом:					
10	– в базовых потребностях;	-1	0,33	0	1	0,5
11	– в безопасности;	1	-3	-4	0	1
12	– в общении, социализации;	1	-5	-4	0,5	1
13	– во власти и уважении;	-1	0,67	-1	0,5	1
14	– в познании;	1	-2	-3	1	1
15	– в эстетике, порядке;	-2	0,33	0	0,67	1
16	– в самоактуализации	0,5	-1	-2	1	1

Стандартизированные системы управления, где регламентируются знания и навыки, не налагают принципиальных ограничений на категории сотрудников – мотивационное соответствие присутствует у всех категорий, очевидно, с оговоркой, что необходимые знания и навыки у этих сотрудников всё-таки имеются. Более предпочтительными категориями здесь можно назвать энтузиастов и сотрудников с 1-м, 5-м и 7-м уровнями потребностей, менее предпочтительными – уклонистов и сотрудников с потребностями в безопасности и социализации (2-й и 3-й уровни).

Системы управления со стандартизацией результатов труда, хоть и менее распространены, являются совместимыми с мотивационными характеристиками практически всех категорий сотрудников, кроме уклонистов (их использовать нельзя категорически). Нежелательно использование также сотрудников с базовыми потребностями (1-го уровня).

Выводы. Таким образом, в работе предложен научно-методический подход к управлению организационным поведением сотрудников, позволяющий исключить возникновение деструктивных форм поведения, возникающих из-за несоответствия мотивационных установок сотрудников тем или иным характеристикам системы управления. Подход предусматривает выделение комплексов устойчивых характеристик, присущих системам управления, основанных на тех или иных принципах координации; идентификацию среди этих характеристик гигиенических мотивационных факторов, влияющих на организационное поведение той или иной категории сотрудников; расчет количественных критериев соответствия мотивационных установок различных категорий сотрудников выделенным системным гигиеническим факторам; а также процедуру выбора предпочтения сотрудников той или иной категории при выполнении работ, координирующихся различными типами систем управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бас В.Н. Управление организационным поведением: монография. – М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2010. – 200 с.
2. Богданова Н.В. Мотивационные аспекты трудовой деятельности сотрудников организации (на примере представительства Тольяттинского государственного университета в г. Сызрани) / Н.В. Богданова // Вектор науки ТГУ. – 2012. – № 1(8). – С. 63-67.
3. Войтко В.В. Управління поведінкою організації (на прикладі промислових підприємств): – дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / В.В. Войтко. – Х., 2004. – 219 с.

4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского – СПб: Питер, 2001. – 512 с.
5. Забродский В.А. Жесткая и гибкая координация в крупномасштабных системах / В.А. Забродский, Н.А. Кизим, Л.И. Янов. – Харьков: Бизнес Информ. – 1997. – С. 44-46.
6. Катренко А.В. Механізми координації в складних ієрархічних системах / А.В. Катренко, І.В. Савка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Інформаційні системи та мережі. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – № 631. – С. 156-166.

УДК 658.012:330

Драчук Ю.З.
доктор економічних наук, професор
Луганського національного університету імені Тараса Шевченко

Матвєєв В.В.
кандидат економічних наук, професор
Національного авіаційного університету

Новікова Н.І.
кандидат економічних наук, доцент
Алуштинської філії
Сімферопольського коледжу індустрії гостинності

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

THE ECONOMIC COMPONENT OF RESOURCE-SAVING MEASURES FOR AVIATION COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив технології діяльності авіапромислових підприємств на навколишнє середовище, обумовлений викидом забруднюючих речовин в атмосферне повітря; обґрунтовано напрями удосконалення ресурсозберігаючої діяльності авіаційних підприємств, економічної складової авіаційного підприємства в заходах ресурсозбереження.

Ключові слова: Ресурсозбереження, нестаціонарні джерела, авіаційне підприємство, забруднюючі речовини, заходи, економічні збитки, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние технологии деятельности авиапромышленных предприятий на окружающую среду, обусловлен выбросом загрязняющих веществ в атмосферный воздух; обоснованы направления совершенствования ресурсосберегающей деятельности авиационных предприятий, экономической составляющей авиационного предприятия в мероприятиях ресурсосбережения.

Ключевые слова: ресурсосбережения, нестационарные источники, авиационное предприятие, загрязняющие вещества, мероприятия, экономические убытки, эффективность.

ANNOTATION

The article examines the impact of technology aviapromyslovyh on the environment caused by the discharge of pollutants into the air; The directions of improvement of resource-saving aviation enterprises, economic component aviation activities in the enterprise resource.

Keywords: resource, nestatsionarnı source avıatsiyne pıdpryyemstvo, pollutants, events, economic damages efficiency.

Постановка проблеми. Необхідність захисту навколишнього середовища від небезпечного техногенного впливу промисловості на екосистеми потребує вивчення і аналізу діяльності різних промислових підприємств у напрямі використання ресурсозберігаючих технологій. У цьому плані мова йде й про підприємства авіаційної промисловості, де технологічні процеси її діяльності впливають на забруднення атмосферного повітря, поверхневих і підземних вод, ґрунтів. Через постійне забруднення атмосферного повітря, поверхневих і підземних вод, ґрунтів, рослинності відбувається деградація екосистем, скорочення продуктивних можливостей біосфери. Забруднення середовища проживання шкідливо відбивається на здоров'ї людей, приносить значні збитки народному господарству. У цілому комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження в промисловості в змозі сформувати нову ідеологію господарювання, що базується на економному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації ресурсозбереження в умовах економічної діяльності підприємств присвячені наукові праці та публікації Г. Астапової, Л. Буриченка, О. Гавриша, Ю. Драчука, О. Костенко, Г. Франчука та інших дослідників. Більшість наукових результатів визначає ресурсозбереження як комплекс заходів, що забезпечують поряд із досягненням економічного ефекту від операційної діяльності ще й мінімізацію негативного впливу з боку підприємств на навколишнє середовище. Так, Г. Астапова [14] та Л. Буриченко [4], Г. Франчук [12] розглядають ресурсозбереження як один з елементів прибуткової еколого-економічної діяльності авіаційних підприємств та визначають шляхи вирішення завдань охорони довкілля на основі активізації діяльності авіапідприємств з ресурсозбереження. О. Гавришем [5] побудовано моделі отримання економічних ефектів внаслідок впровадження ресурсозберігаючих заходів в умовах підприємствах. Ю. Драчук [7] розглядає ресурсозбереження в контексті інноваційного забезпечення безпеки виробництва. Питання методичного забезпечення діяльності з ресурсозбереження відображені в розроблених рекомендаціях ІКАО [3; 10; 11], державних стандартах [6; 8]. Проблемам організації аналізу, планування та стимулювання ресурсозберігаючих заходів присвячені науково-методичні праці Г. Астапової [2], О. Костенко [9], Н. Новікової [17], О. Шеремета [13].

Проте в роботах зазначених авторів відсутні конкретні дослідження щодо напрямів оперативного менеджменту ресурсозбереження в авіаційних підприємствах.

Мета статті – обґрунтування напрямів оперативного менеджменту в реалізації ресурсозберігаючих заходів авіаційних підприємств (за матеріалами ІКАО, ДАК «Антонов», ТОВ «Аеро-Експрес», ДП «МА «Бориспіль») по зменшенню викиду забруднюючих речовин з нестаціонарних джерел в навколишнє середовище.

Виклад основного матеріалу. Технологічні процеси, що відбуваються під час повітряних перевезень пасажирів і вантажів, впливають на навколишнє середовище (НС), основними чинниками чого є: забруднення атмосферного повітря на території та навкруги авіатранспортного підприємства, забруднення водоймищ і ґрунтів стічними водами з території авіатранспортного підприємства; значне акустичне навантаження на середовище (авіаційний шум); потужне електромагнітне випромінювання об'єктами авіатранспортного підприємства. Джерелами забруднення повітря виявлено дві категорії: *стаціонарні і нестаціонарні. До перших* належать *джерела з викидами* в повітря забруднюючих речовини (ЗР) у виді газів, пару, пилу та аерозолів і мають постійні координати викиду (точкові або площинні): котельні, склади паливно-мастильних матеріалів, ангари, майстерні, бази спецавтотранспорту, привокзальні площі тощо. До н*естаціонарних джерел відносяться* літаки з працюючими двигунами, спецавтотранспорт аеропорту та різні пересувні агрегати, що використовують паливо в процесі функціонування. Вплив на навколишнє середовище здійснюється також за рахунок емісії двигунів; електромагнітним забрудненням від контактної мережі електрифікованого транспорту (спецтранспорту). Крім цього, територія аеропорту забирає декілька сотень гектарів родючої землі, яка вилучається із сільськогосподарського виробництва і не використовується за призначенням.

Як відзначається в дослідженнях [16, с. 293], екологічні проблеми, що існують в авіасекторі, пов'язані з переходом на екологічно безпечне паливо (європаливо). Рішення зазначених проблем потребує здійснення заходів щодо заміни двигунів, розробки нових їх моделей або розробки нових типів літаків. Таким чином, для здійснення екологічних заходів в авіасекторі потрібні інноваційні впровадження, які є капіталомісткими і потребують значних фінансових вкладень.

У плані зменшення негативного впливу на атмосферне повітря важливою постає проблема переводу двигунів вітчизняних літаків на європаливо, що за стандартами ІСАО визнається екологічно чистим і безпечним для навколишнього середовища та проблема часткової або повної заміни наземного спецавтотранспорту. З технічної точки зору модернізація двигунів «під євро паливо» та інші заходи з покращення стану основних фондів потребують як суттєвого технічного втручання, так і значних фінансових засобів, що під силу тільки прибутковим авіакомпаніям (в Україні зі ста існуючих авіакомпаній до прибуткових може бути віднесено лише 20%) [1].

У сучасних умовах нестачі власних оборотних коштів для фінансування поточної фінансово-господарської діяльності авіаційних підприємств активізувалася роль позикових і залучених засобів як джерел покриття потреби у фінансових ресурсах.

У роботі [15] зазначено, що «у сфері екології, як і в сфері безпеки робіт на підприємствах, виникає необхідність постійного планування й вирішення складного комплексу взаємопов'язаних питань і завдань як у найближчій, так і в дальній перспективі». Доцільний взаємозв'язок природоохоронних і ресурсозберігаючих технологій. Процес здійснення економічної оцінки інноваційного менеджменту в сфері екології має сприйматися як невід'ємна частини загального менеджменту підприємства; до основних показників програми впровадження інновацій у цій сфері, до яких разом із традиційними (робоче місце, термін упровадження, капітальні вкладення, експлуатаційні затрати, приріст прибутку, скорочення збитків) включено такі специфічні показники, як збиток, якого уникає підприємство за рахунок нововведення, та соціальний ефект. Крім цього, до складових економічної безпеки промислового підприємства доцільно ще віднести інноваційні компоненти, оскільки інноваційна діяльність є головним чинником підвищення економічної безпеки. При забезпеченні економічної безпеки керівництву необхідно аналізувати, чи відповідають застосовувані на підприємстві інноваційні технології сучасним світовим стандартам, використовувати технології бенчмаркінгу з метою вивчення, які інноваційні розробки впроваджуються на підприємствах-конкурентах, впроваджувати нові наукові розробки. Наприклад, за аналогом монографії [15] доцільно сприймати, що в сфері безпеки виробництва на підприємствах (загалом і авіапідприємств) виникає необхідність постійного планування складного комплексу взаємозалежних питань, де разом із соціальними обґрунтовуються й економічні відповідні рішення й заходи, які входять до функцій служб менеджменту й маркетингу підприємств і авіакомпаній. Завдання полягає в економічній оцінці впливу нововведень у сфері безпеки виробництва на реальні господарсько-фінансові показники діяльності конкретної авіакомпанії.

Аналіз генерального плану аеропорту дає уявлення про розміщення об'єктів аеропорту та його комунікаційних мереж (постачання води, тепла, палива; відведення стічних вод тощо. Генеральний план дозволяє також оцінити взаємне розташування виробничих зон і

житлових об'єктів. Так, стаціонарні джерела викидів позначені на генеральному плані аеропорту з відповідними координатами. Після цього здійснюються розрахунки річного викиду в повітря шкідливих речовин від кожного джерела. Ураховуючи те, що кількість найменувань шкідливих речовин може сягати кількох десятків і більше, використовуються критерії відбору за рівнем шкідливості й обсягом шкідливих речовин викиду. До списку включаються найшкідливіші речовини й ті, яких викидається найбільше. Узагалі, для великого аеропорту цивільної авіації до такого списку можуть входити 15-20 шкідливих інгредієнтів, що нормуються й контролюються.

Розрахунки проводяться за спеціальними методиками. Наприклад, для визначення кількості викидів у повітря від котельні потрібно знати вид палива, температуру його горіння на різних режимах спалювання, кількість витраченого палива за рік та умови відведення газів (висоту димаря тощо). Якщо ж потрібно розрахувати обсяг викидів автомобілями, що розміщенні на привокзальній площі, підраховують середньостатистичну кількість автотранспорту, що прибуває до аеропорту, далі – середньостатистичний час перебування кожної транспортної одиниці на площі з працюючим двигуном, після чого за відомими технічними характеристиками різних типів автомобілів обчислюється кількість шкідливих газів, які викидаються в повітря аеропорту за добу й за рік. Координатами викиду сприймається центр площі, незважаючи на те, що ці джерела забруднення повітря є дискретними.

Найбільші труднощі – з розрахунками викидів головних джерел забруднення повітря аеропорту, якими є літаки і спецавтотранспорт (категорія нестаціонарних джерел). За статистикою ці джерела постачають у повітря аеропорту до 70% обсягу викидів усіх речовин, що забруднюють атмосферу.

Для докладнішого аналізу й прогнозування переміщення атмосферних забруднень проводиться систематизація основних метеопараметрів району аеропорту, які отримуються за статистичними даними авіаційної метеослужби та з багаторічних спостережень міської гідрометеостанції.

Газові забруднення впливають головним чином на склад повітря аеропорту, але можуть бути перенесені вітром на значну відстань від місця викиду. До того ж з висотою підняття зони забруднення можуть зазнавати значних хімічних перетворень. Складні хімічні реакції можуть або призвести до створення ще шкідливіших компонентів або розчинити в повітрі шкідливі гази до безпечної концентрації.

До найважливіших метеопараметрів у розрахунках атмосферних забруднень відносяться: швидкість і напрям вітру, температура й вологість повітря, а також кількість сонячного випромінювання, температурна стратифікація повітря (зміна температури з висотою над поверхнею землі) та інші специфічні параметри. Для розрахунку річного забруднення до зведених метеопараметрів включаються їх середньомісячні значення.

Для кожної шкідливої речовини, що викидається в повітря, знаходяться за довідником граничнодопустимі концентрації (ГДК). Для виробничих приміщень і зон це – ГДК робочої зони, а для прилеглих територій – ГДК житлових районів.

Аналіз полю розсіювання дає уявлення про забруднення повітря об'єктами авіапідприємства, про джерела викидів та способи поширення атмосферних забруднень. Це дає можливість спрямувати зусилля на їх зменшення. Може бути кілька напрямів зменшення атмосферних забруднень. Наприклад, внесення змін до наявних технологічних процесів, заміна обладнання на екологічно досконаліше, поліпшення умов горіння палива на екологічно досконаліше, поліпшення умов горіння палива в двигунах та інші інженерно-технічні та ресурсозберігаючі заходи. Іноді достатньо тільки організаційних заходів, наприклад, зменшення кількості одночасно працюючих двигунів. А іноді, навпаки, розв'язання проблеми забруднення повітря потребує комплексного підходу. Реальним заходом зменшення забруднення є становлення граничнодопустимих викидів (ГДВ) у повітря шкідливих речовин кожним агрегатом (двигуном, машиною, обладнанням тощо) з розрахунку на рік. Технологічні агрегати, що не відповідають цим вимогам, використовувати не слід.

Необхідно зазначити, що на якість атмосферного повітря на території аеропорту й навколо нього можуть впливати інші виробничі об'єкти (наприклад, заводи, теплові станції). Тож забруднення повітря становитиме суму забруднень, що викидаються в процесі діяльності аеропорту, і тих, що переносяться внаслідок міграції газів. Це необхідно враховувати під час складання екологічного паспорта і планування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів. Для визначення помилки в розрахунках і внесення коректив потрібен також періодичний інструментальний контроль забруднення повітря, який може здійснюватись уповноваженими організаціями, наприклад, міськими або районними санітарно-епідеміологічними станціями.

Кількість стічних вод залежить від ресурсозберігаючих технологій, що застосовуються, і від обсягу робіт, які виконує авіапідприємство. Рівень забруднення стічних вод шкідливими домішками залежить від умов формування кожного стоку: культури виробництва, де головним показником є застосування передових ресурсозберігаючих технологій; наявності локальних очисних споруд; упорядкованості території тощо.

Стічні води аеропорту – це суміш змінного складу, що утворюється з побутових поверхневих і виробничих стоків. Побутові або

комунальні, стічні води відводяться від аеровокзалів, готелів, їдалень, адміністративно-побутових служб та житлових приміщень. Найбільше вони забруднені домішками органічного й бактеріально-біологічного походження. Поверхневі або дощові, стічні води утворюються під час дощу й танення снігу на поверхні території аеропорту, значна частина якої має штучне покриття (бетон, асфальт) і є службово-технічною територією. У цих водах переважають мінеральні домішки, органічно і бактеріально вони забруднені менше. Виробничі стоки відводяться від спеціальних автобаз, котелень, складів паливно-мастильних матеріалів, місць миття повітряних суден (ПС) і обслуговування авіаційної техніки тощо. Ці води містять найшкідливіші домішки, і їх найчастіше не дозволяється скидати в міську водовідводну мережу без попереднього локального очищення.

Під час дослідження небезпеки забруднення водоймищ і ґрунтів стічними водами аеропорту проводиться інвентаризація джерел їх утворення й вивчаються умови їх скидання. У цьому разі завжди є можливість провести докладний аналіз хімічного складу води й визначити концентрацію кожної речовини. Порівняння концентрації шкідливих домішок з ГДК дає змогу визначити ступінь забруднення й, відповідно, рівень екологічної небезпеки кожного джерела з урахуванням нормативного значення концентрації окремих шкідливих речовин у виробничих стоках. Кількість стічних вод обчислюється як добуток від кількості води, що спожита авіапідприємством, та коефіцієнта споживання для даної галузі виробництва.

З метою надійного захисту водоймищ і грунтів від забруднення шкідливими речовинами, що містяться в стоках підприємства, встановлюється обмеження в граничнодопустимому скиданні (ГДС) стічних вод для кожного об'єкта, де утворюються забруднені води, і підприємства в цілому. Якщо всі три види стічних вод відводяться з території аеропорту або іншого підприємства загальним потоком, спостерігається ефект розбавлення й осереднення забруднення цих вод. Критерієм визначення можливості скидання стічних вод у водоймища залишаються відповідні ГДК шкідливих речовин.

Викиди й скиди забруднюючих речорвин, розміщення відходів у навколишньому природному середовищі призводять до погіршення якості земель, вод, надр, рослинного й тваринного світу та до зниження показників здоров'я населення. Як наслідок – це призводить до збитків. Згідно з Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» одним із засобів охорони довкілля є стягнення екологічного податку як компенсація шкоди, заподіяною НС. При забрудненні атмосферного повітря вирізняються економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки.

До економічних збитків, які можливо розрахувати в монетарній формі, належать:

збитки за рахунок коштів, потрібних для ліквідації наслідків забруднення в промисловості, житловому господарстві;

збитки внаслідок зменшення обсягу промислової й сільськогосподарської продукції;

збитки внаслідок зменшення продуктивності природних біогеоценозів;

збитки, які утворилися, тому що з викидами в повітря потрапляє й частина матеріалів та природних ресурсів;

витрати, потрібні для підтримки або налагодження необхідної рівноваги в природних екосистемах;

витрати внаслідок зменшення терміну дії будівель і споруд;

збитки, які утворилися, тому що зменшилася продуктивність праці як наслідок зростання захворюваності населення.

До соціально-економічних збитків, що піддаються розрахункам, відносяться:

витрати на соціальне забезпечення населення, зростання захворювання якого обумовлені забрудненням природного середовища;

витрати, які постійно зростають, на збереження рекреаційних природних ресурсів;

додаткові витрати, потрібні для забезпечення населенню повноцінного відпочинку;

збитки, що зростають як наслідок екологічної міграції населення.

До соціальних збитків, що важко піддаються розрахункам, належать:

естетичні збитки від часткової або повної деградації ландшафтів природного середовища;

психологічні збитки, які нагромаджуються внаслідок невдоволеності населення якістю природного середовища.

До екологічних збитків, які теж важко піддаються розрахункам – при великому обсязі потрібної інформації, знань та терміну – відносяться:

зникнення виду тваринного й рослинного світу;

руйнування незамінних екологічних систем природного середовища, які накопичуються при генетичних помилках, характерних для нового, молодшого покоління населення.

Таким чином, при забрудненні навколишнього середовища від нестаціонарних джерел, що утворюються за діяльністю авіапідприємств, формуються економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки. Компенсація збитків здійснюється в нормативному порядку шляхом застосування екологічного податку.

До важливих факторів, обумовлених збільшенням викиду із нестаціонарних джерел, слід віднести вік та технічний стан основних засобів (машин) та технічну неможливість здійснення заходів з ресурсозбереження. Таким чином, мінімізація викидів ЗР можлива тільки за рахунок повної модернізації двигунів літальних засобів та оновлення наземної техніки авіапідприємств.

Сумарний економічний ефект від реалізації ресурсозберігаючих заходів може бути розрахо-

ваний методом визначення «точки беззбитковості» або методом планування цільового прибутку. Для цього пропонується використання методики корпоративного планування при техніко-економічному обґрунтування і розрахунку цільового прибутку авіапідприємства, що припускає наступну послідовність практичної реалізації: формування короткострокового прогнозу фінансового результату підприємства на майбутній місяць; розробка плану забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами на початок місяця; обґрунтування потреби підприємства в кредиті; розробка проекту платіжного календаря підприємства.

Залученням засобів по кредиту, у тому числі на цілі ресурсозбереження, за даними ТОВ «Аеро-Експрес», забезпечується приріст власних коштів на суму 39474 тис. грн, що сприймається як ефект від організації господарської діяльності за 12 років. З урахуванням частки кредиту на цілі ресурсозбереження визначений ефект від ресурсозберігаючої діяльності за 12 років у сумі 1268,438 тис. грн. Річна сума ефекту складає 115,313 тис. грн. [1].

Висновки. Забрудненням навколишнього середовища від нестаціонарних джерел, що утворюються за результатами господарської діяльності авіапідприємств, формуються економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки. Компенсація збитків здійснюється в нормативному порядку шляхом сплати екологічного податку.

Ефективність діяльності з ресурсозбереження вимірюється показником різниці між сумою вкладених власних коштів авіапідприємства на початок здійснення конкретного ресурсозберігаючого заходу (з вище визначених) і кінцевою сумою коштів авіапідприємства після реалізації ресурсозберігаючого заходу.

Перспективи подальших розвідок у даному напряму – обґрунтування стратегії ресурсозбереження авіапідприємства як специфічного управлінського плану дій, спрямованих на забезпечення корисного використання ресурсного потенціалу за підсумками ефективної діяльності з енерго- та ресурсозбереження й створення ресурсної достатності за допомогою аналізу, планування та контролю результатів реалізації енерго- та ресурсозберігаючих заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астапова Г.В. Удосконалення процентної політики банків в процесі екологічного кредитування клієнтів / Г.В. Астапова. // Проблеми екології: загальнодержавний науково-технічний журнал – Донецьк, ВНЗ ДонНТУ, 2008. – № 1-2. – С. 155-158.
2. Астапова Г.В. Корпоративное управление и корпоративные финансы в условиях трансформационной экономики [монографія]. / Г.В. Астапова. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 2004. – 191 с.
3. Банк данных ИКАО по эмиссии выхлопных газов двигателей. ИКАО, Doc 9646-AN943, изд. 1, 1995.
4. Буриченко Л.А. Охрана окружающей среды в гражданской авиации / Л.А. Буриченко, В.Г. Ененков, И.М. Науменко, А.С. Протоерейский. – М.: Машиностроение, 1992. – 320 с.
5. Гавриш О.А. Методичний підхід до моделювання економічних ефектів внаслідок впровадження ресурсозберігаючих заходів на промислових підприємствах / О.А. Гавриш, І.О. Ляшенко. // Формування ринкових відносин в Україні. – ІССN 01-103. – 2014. – № 5. – С. 108-118.
6. Двигатели газотурбинные самолетов гражданской авиации: Нормы и методы определения выбросов загрязняющих веществ. ГОСТ 17.2.04-86.
7. Драчук Ю.З. Эффективность инноваций и безопасность производства / Ю.З. Драчук: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 272 с.
8. ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95) Ресурсозбереження. Основні положення. Чинний 1997.01.01. – К.: Держстандарт України, 1996. – 15 с.
9. Костенко О.К. Планування показників ефективності діяльності з ресурсозбереження в авіаційних підприємствах / О.К. Костенко. // Стратегії розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – Київ, НАУ, 2014. – № 1. – С. 97-102.
10. Методика контроля атмосферного воздуха в окрестностых аэропорта. М.: Минтрас России, Департамент воздушного транспорта, ГосНИИ ГА, 1992. Охрана окружающей среды. Приложение 16 к Конвенции о Международной гражданской авиации, ІКАО. – Т. 2: Эмиссия авиационных двигателей. – 2-е изд., 1993. – 82 с.
11. Охрана окружающей среды. Приложение 16 к Конвенции о Международной гражданской авиации, ІКАО. – Т. 2: Эмиссия авиационных двигателей. – 2-е изд., 1993. – 82 с.
12. Франчук Г.М. Екологічні проблеми довкілля / Г.М. Франчук, Л.В. Малахів, Р.М. Півторак. – К.: КМУЦА, 2000. – 180 с.
13. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 1996. – 176 с.
14. Шляхи удосконалення еколого-економічної діяльності підприємств: Монографія. / С.С. Гребьонкін, В.К. Костенко, В.М. Павлиш, Г.В. Астапова, О.Л. Бєляєва та ін.; за заг. ред. С.С. Гребьонкіна і В.К. Костенко. – Донецьк: «ВІК», 2009. – 223 с.
15. Драчук Ю.З. Оцінка ефективності інновацій в безпеці виробництва: монографія / Ю.З. Драчук. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2009. – 420 с.
16. Організаційно-економічний механізм управління авіатранспортним підприємством: монографія [Г.В. Астапова, О.В. Ареф'єва, В.В. Матвеєв та ін.]. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 304 с.
17. Новікова Н.І. Застосування матричного методу в процесі стратегічного управління підвищенням продуктивності праці в умовах авіапідприємства / Н.І. Новікова // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Випуск 46. – К.: НАУ, 2013. – С. 25-36.

УДК 338.23

Душейко Д.М.
директор,
ТОВ «Охоронна Грамота»

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

REGULATORY POLICY IN INSTITUTIONAL ENVIRONMENTS SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано модель інституційного середовища малого та середнього бізнесу, розглянуто регуляторну політику, її інституціональну природу, зв'язок з інституційним середовищем. Систематизовано підходи до оцінки якості інституційного середовища, визначено роль трансакційних витрат в оцінці якості регуляторної політики.

Ключові слова: інститут, інституційна угода, трансакція, трансакційні витрати, інституційне середовище, регуляторна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена модель институциональной среды малого и среднего бизнеса, рассмотрена регуляторная политика, ее институциональная природа, связь с институциональной средой. Систематизированы подходы к оценке качества институциональной среды, определена роль трансакционных затрат в оценке качества регуляторной политики.

Ключевые слова: институт, институциональное соглашение, трансакция, трансакционные затраты, институциональная среда, регуляторная политика.

ANNOTATION

The paper proposes a model of the institutional environment of small and medium-sized businesses, reviewed the regulatory policy, its institutional nature, the relationship with the institutional environment. A systematic approach to assessing the quality of the institutional environment, defines the role of transaction costs in the evaluation of the quality of regulatory policy.

Keywords: institute, institutional agreement, institutional arrangement, transaction, transaction costs, institutional environment, regulatory policy.

Постановка проблеми. Малий та середній бізнес (МСБ) є принципово важливою, знаковою категорією суспільства добробуту та розвитку. МСБ є соціально-економічною базою розширеного суспільного відтворення, що підтверджено досвідом успішної економічної організації розвинених країн. Частка МСБ у ВВП розвинених країн сягає 60%. Суспільства з усвідомленим ставленням до ролі МСБ у створенні національного добробуту та формуванні заможного середнього класу накопичили досвід сприяння розвитку МСБ, проводячи відповідну економічну політику. Найважливішим компонентом ефективної політики сприяння розвитку МСБ виступає регуляторна політика, яка є інституціональною за своїм змістом.

Формально регуляторна політика в Україні запроваджена 2003 р. прийняттям Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Принципи регуляторної політики, закладені у цьому законі, за висновком Н. В. Шибаєвої, узгоджуються з принципами регуляторної політики, прийнятими у провідних країнах [1, с. 117–118]. Але відсутність стійкого розвитку МСБ, загальний економічний занепад в країні свідчить про повне фіаско держави у справі розвитку МСБ й економіки у цілому. Отже протиріччя між високою соціально-економічно значимістю розвитку МСБ для побудови ефективного суспільства та пригніченістю МСБ у сучасних українських реаліях вимагають як пошуку нових теоретико-методологічних підходів, концепцій, моделей, так й докорінних змін у державній політиці у цій сфері.

Важливим напрямком досліджень щодо вдосконалення механізму розробки і проведення регуляторної політики виступає концепція інституційного середовища, яка об'єднує в собі поняття інституту, інституційних угод, трансакційних витрат. Ця концепція виступає, по суті, способом моделювання таких широких комплексних понять як «умови ведення бізнесу», «середовище для розвитку бізнесу», «бізнес-середовище» та інших, пов'язаних з інтегральною оцінкою здатності національної регуляторної системи забезпечити підтримку та розвиток МСБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями державної підтримки й розвитку МСБ в Україні займаються такі вчені як Ю. П. Аніскін, Л. В. Беззубко, В. В. Білик, О. А. Бурбело, П. В. Ворона, Л. І. Воротіна, Р. Р. Ларіна, В. В. Озаринська, А. І. Труш та інші. Ефективність регуляторної політики досліджують В. І. Ляшенко, В. І. Дубровський, Д. Б. Циганков, Н. Малишев, С. М. Кулик, І. В. Колупаєва та ін. Поняття інституційного середовища, його змісту і структури розглянуто у роботах таких учених в сфері інституціональної економіки як Д. Норт, О. Уільямсон, Дж. Окслі, О. О. Аузан, В. Л. Тамбовцев, З. Г. Ватаманюк, Р. Ф. Пустовійт, Ю. М. Коваленко та ін. Разом з тим, поєднанню концепцій інституційного середовища, державної політики підтримки МСБ та регуляторної політики приділено недостатньо уваги.

Питання про інституційне середовище для МСБ, його роль у проведенні регуляторної політики не є повністю вирішеним. Воно вимагає подальших теоретичних досліджень, побудов моделей, на основі яких можливо провести науково-практичні дослідження та вдосконали-

ти систему державного управління розвитком МСБ. Зокрема потребує подальшої розробки модель інституційного середовища та уточнення понять «інститут», «інституційна угода», «трансакція», «трансакційні витрати» у контексті моделювання регуляторної політики, оцінки її наслідків. Також необхідним для наукового дослідження вважаємо поглиблення розкриття інституційної сутності регуляторної політики, підходів до оцінки її ефективності на різних рівнях.

Мета роботи полягає в уточненні поняття інституційного середовища як інституціональної концепції, його змісту та складових, пошуку підходів до моделювання та оцінки, визначенні його ролі у розробці та впровадженні регуляторної політики, оцінці якості інституційного середовища.

Викладення основного матеріалу. У моделях неокласичної економіки взаємодія суб'єктів відбувається на ринках ресурсів і товарів й одиницею виміру взаємодії виступає ринкова угода та її ціна. Інституціональний аналіз розглядає взаємодію на рівні індивідуумів, а ринкову угоду подрібнює на трансакції(інституційні угоди), оцінюючи їхню вартість за допомогою трансакційних витрат. Якщо в неокласичних моделях передумовами ринкової взаємодії виступають ринки з повною інформацію, а агенти мають необмежені калькуляційні здібності для пошуку оптимальних варіантів обміну, то в інституціональних моделях економічна взаємодія відбувається шляхом вибору шаблонних варіантів поведінки з обмеженого набору, тобто економічна поведінка регламентується «правилами гри». Правила економічної взаємодії в інституціональній економіці описуються за допомогою поняття інституціонального (або інституційного) середовища. Зазначимо, що в українській інституціональній економічній традиції ще не склалася усталена практика вживання прикметників «інституційний» та «інституціональний», тому в даному дослідженні приймаємо їхню понятійну тотожність.

Поняття інституційного середовища є важливим в сучасній інституціональній економіці, при цьому відсутнє його одностайне визначення і зміст. Найбільш поширені визначення інституціонального середовища наведено у табл. 1.

Зауважимо, що наведені визначення зводять інституційне середовище до сукупності норм, правил, погоджень, правил гри. Але ж сутність цього середовища, що й відображується у його назві, – набір інститутів. Інститут – це соціальна норма у поєднанні с зовнішнім механізмом примусу до її виконання [5, с. 16]. Український дослідних Р. Ф. Пустовійт використовує визначення «підприємницьке інституційне середовище», яке він визначає як «систему норм і правил, яка започаткована у господарській сфері і загальновизнана суспільством, тобто фундаментальні політичні, соціальні і юридичні інститути, що супроводжують підприємницький процес» [6, с. 11]. Далі Р. Ф. Пустовійт, використовуючи схематичну модель, показує, що інституційне середовище формується з формальних та неформальних інститутів [6, с. 12]. Включення до визначення інституційного середовища саме інституту, як системоутворюючого поняття інституціональної економіки, є найбільш релевантним з точки зору методології досліджень.

Задача оцінки якості інституційного середовища має два основних рівні: макрорівень та макрорівень. На мікрорівні вона зводиться до оцінки регуляторного впливу (ОРВ) конкретного інституту (норми) або сукупності інститутів, що міститься в одному регуляторному акті. Задача з оцінки на мікрорівні формулюється таким чином: як впровадження або зміна інституту (або регуляторного акту) змінить витрати його використання (трансакційні витрати)? В цьому питання можна виділити позитивний аспект – оцінка вже існуючого інституту, регуляторного акту, та нормативний аспект – прогнозна оцінка наслідків зміни, заміни або впровадження нового інституту.

На макрорівні задача оцінки якості інституційного середовища має позитивну площину, в якій вона формулюється як задача про оцінку якості умов ведення бізнесу. Така задача вирішується шляхом співставлення показників якості інституційного середовища (різного роду індексів) національного інституційного середовища із зарубіжними.

Таблиця 1

Визначення інституційного середовища

№ з/п	Автори визначення	Визначення
1.	О. Уільямсон	Правила гри, які визначають контекст, в якому відбувається економічна діяльність. [2, с. 688]
2.	Дж. Окслі	Набір політичних, економічних, соціальних і юридичних (законних) угод, що встановлюють основу для виробництва й обміну [цит. за 3, с. 122]
3.	Д. Норт, Л. Девіс	Сукупність основоположних політичних, соціальних і юридичних правил, які формують базис для виробництва, обміну і розподілу [цит. за 4, с. 47]
4.	О. О.Аузан, В. Л. Тамбовцев	Сукупність основоположних соціальних, політичних і юридичних правил, які визначають рамки для установлення інституційних угод [5, с. 29]
5.	Е. Р. Фуруботн, Р. Ріхтер	Правила загального характеру, основне призначення яких полягає в зниженні трансакційних витрат [цит. за 3, с. 122]
6.	А. Є. Шастітко	Інституційне середовище складається з системоутворюючих правил гри [4, с. 47]

Для оцінки якості інституційного середовища на макрорівні використовуються прямі та непрямі показники його оцінки. Прямі показники оцінки – індекси якості у міжнародних рейтингах та показники спеціалізованих інституціональних досліджень, непрямі – показники розвитку та результативності економічної системи, зокрема, МСБ (рис. 1).

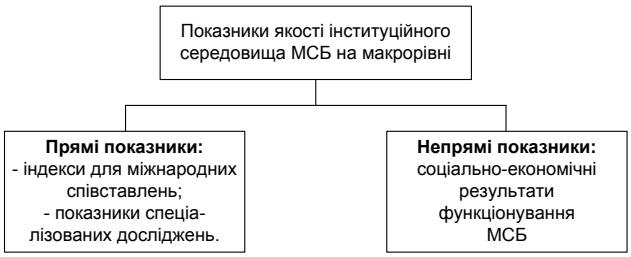


Рис. 1. Прямі та непрямі показники оцінки інституційного середовища на макрорівні

Позитивний аналіз якості інституціонального середовища полягає у дослідженні поточного стану з міжнародним або ретроспективним порівнянням. У нормативній площині задача з оцінки якості інституційного середовища трансформується в оцінку якості регуляторної політики – прогнозування її наслідків та вибір найбільш оптимального варіанту її реалізації. Систематизовано підходи до оцінки якості інституційного середовища можна представити у вигляді матриці оцінки його якості (табл. 2).

Оцінка якості національного інституційного середовища (позитивний макрорівень аналізу) вирішується за допомогою даних міжнародних рейтингів.Найбільш популярний міжнародний рейтинг для оцінки якості умов ведення бізнесу в країні – DoingBusiness, Індекс легкості ведення бізнесу, який готується Світовим банком з 2002 р. Методика цього індексу [7] фактично дає системну оцінку якості національного інституційного середовища за наступними блоками показників:

- реєстрація підприємства;
- отримання дозволів на будівництво;
- підключення до електромережі;
- реєстрація майна;
- отримання кредиту;
- захист прав інвесторів;
- сплата податків;
- міжнародна торгівля;
- забезпечення контрактів;
- закриття підприємства.

Позиція України в цьому рейтингу за останні роки наведена в табл. 3. Особливістю цього рейтингу є те, що в різні роки за його допомогою оцінювалася різна кількість країн, тому для більш коректної оцінки результатів крім власне місця конкретної країни, слід щороку враховувати загальну кількість країн рейтингу. Співвідношення місця України до загальної чисельності країн, які оцінювалися у кожному конкретному році у процентному виразі, дає більш коректну оцінку якості умов ведення бізнесу в країні (показник у таблиці «Позиція України до загальної чисельності країн»).

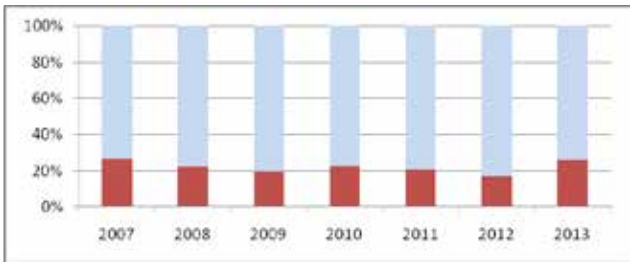


Рис. 2. Динаміка позиції України в рейтингу DoingBusiness

Згідно наведених даних рейтингу можна зробити висновок, що існує поле можливостей для покращення інституційного середовища України, оскільки у найкращий рік – 2007-й, Україна використовувала трохи більш як чверть (27 %) потенціалу розвитку свого інституційного середовища порівняно з найкращими країнами – Сингапуром, Гонг-Конгом, Новою Зеландією, США, Данією та ін. Детальний аналіз позиції національного інституційного середовища за

Таблиця 2

Матриця оцінки якості інституційного середовища

	Мікрорівень аналізу	Макрорівень аналізу
Позитивний аналіз (оцінка існуючого стану)	Оцінка існуючих інститутів, регуляторного акту	Оцінка національного інституційного середовища: а) в міжнародному порівнянні; б) ретроспективний аналіз
Нормативний аналіз (розробка змін та прогноз їх наслідків)	Прогноз наслідків впровадження інституту або регуляторного акту, вибір найбільш оптимального варіанту	Оцінка якості регуляторної політики: прогнозування наслідків та вибір оптимального варіанту її реалізації

Таблиця 3

Динаміка позиції України в рейтингу DoingBusiness

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Позиція України	128	139	145	142	145	152	137
Чисельність країн у рейтингу	175	178	181	183	183	183	185
Позиція України до загальн. чис-ті країн	27%	22%	20%	22%	21%	17%	26%

блоками рейтингу DoingBusiness представляє предмет окремого дослідження.

Крім рейтингу DoingBusiness, оцінку якості національного інституційного середовища можна отримати з інших рейтингів, наприклад зі щорічного дослідження «Глобальна конкурентоспроможність» за методикою Всесвітнього економічного форуму, який розраховується з 1979 р. У ньому використовуються як загальнодоступні статистичні дані, так й результати опитувань керівників компаній. Показники розвитку інститутів займають у ньому за останніми версіями методики 25 % від базових вимог рейтингу [7]. Інші рейтинги, зокрема присвячені оцінці конкурентоспроможності національних економік, також можуть дати важливу компаративну інформацію для макроаналізу національного інституційного середовища [8], оскільки містять окремі блоки, присвячені оцінці якості інститутів, що потребує окремого дослідження.

Способом удосконалення відносин та підвищення ефективності діяльності інститутів виступає державна регуляторна політика, для якої інституційне середовище виступає безпосереднім об'єктом впливу. Наведена модель інституційного середовища дозволяє визначити регуляторну політику як політику, яка змінює елементи інституційного середовища – інститути, що відображується у змінах трансакційних витрат.

Говорячи про нормативно-практичні задачі інституційного середовища, слід звернути увагу, на роботу російських дослідників Кондратова М. В., Гаріпова М. І., які в результаті аналізу інституціонально-економічних відносин визначили три основні задачі інституційного середовища, вирішення яких забезпечує ефективний розвиток економічної системи, а саме:

1. Удосконалення існуючих та формування нових відносин у ході діяльності інститутів.

2. Підвищення ефективності діяльності інститутів.

3. Досягнення позитивних якісних змін в економічній та соціальній структурі країни та регіонів [9, с. 1911].

Погоджуючись з таким підходом, зазначимо, що якщо державний апарат усвідомлено ставить собі за мету підвищення соціально-економічної ролі МСБ через створення сприятливих умов його функціонування, то способом реалізації такої мети виступає регуляторна політика, критерієм ефективності якої є підвищення якості національного інституційного середовища, що вимірюється зниженням трансакційних витрат суб'єктів МСБ.

Вищевикладене дозволяє описати механізм регуляторної політики у сфері МСБ як логічну послідовність (рис. 3). Заходи регуляторної політики впливають на якість інституційного середовища, що призводить до зміни величини трансакційних витрат, пов'язаних з його використанням. Зміни у трансакційниxx витратах МСБ впливають на його соціально-економічну ефективність.

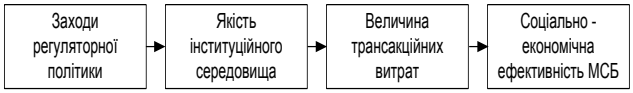


Рис. 3. Механізм регуляторної політики в сфері МСБ

Висновки. Важлива соціально-економічна роль МСБ має підтверджуватися ефективною державною політикою з його підтримки і розвитку. Інституціональний економічний аналіз забезпечує можливості якісного вивчення проблематики МСБ, розробки та реалізації регуляторної політики, визначення критеріїв її ефективності. Використання системної моделі інституційного середовища і принципу методологічного індивідуалізму дозволяє розглянути економічну взаємодію представників МСБ та держави, декомпозувати атомарні для неокласичної моделі ринкові угоди до окремих трансакцій. Трансакції – виконані інституційні угоди, трансакційні витрати – оцінка вартості трансакцій. Підвищення якості інституційного середовища – головне завдання регуляторної політики. Якість українського інституційного середовища за критеріями міжнародного рейтингу Doing Business у порівнянні з передовими країнами за 2007 – 2013 рр. не перевищувала 27 %. Критерієм ефективності регуляторної політики в моделі інституційного середовища виступає здешевлення інституційних угод, тобто зниження трансакційних витрат, що призводить до підвищення соціально-економічної ефективності МСБ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шибаєва Н. В. Визначення та принципи регуляторної політики // Економічний аналіз. – 2014. – Том 18. № 1. – С. 114–119.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
3. Омельчак Г. В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій / Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3 (72) – С. 121–125.
4. Шаститко А.Е. Новаяинституциональнаяэкономическаятеория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
5. Аузан А. А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. – М. : Инфа-М, 2005. – 333 с.
6. Пустовійт Р. Ф. Формування інституційного середовища підприємництва в трансформаційній економіці / Автореф. дис. на здоб. наук. ступеню докт. еконо. еаук. за спец. 08.01.01 // Київ, 2006. – 38 с.
7. Україна в світі: Огляд міжнародних індексів, 2013 / Фонд «Ефективне управління» / http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/in_world/2013/ukraine_inthe_world_2013_ukr_web.pdf
8. Гражевська Н. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1(28). – С. 15-24. Кондратов М. В., Гарипов Р. И. Теоретические подходы к понятию «институциональная среда» / Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11 (часть 9) – С. 1908-1911.

УДК 338.242.2:621

Жовновач Р.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики
Кіровоградського національного технічного університету

Василенко Д.В.
кандидат економічних наук,
проректор з міжнародних зв'язків
Кіровоградського інституту комерції

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМАННЯ НЕОБХІДНОГО РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION AND SUPPORT OF THE REQUIRED LEVEL OF COMPETITIVENESS OF AN AGRICULTURAL MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено концептуальні засади формування вихідного та підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах нестабільності ринкового середовища. Розглянуто основні види робіт з формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано необхідність формування перспективної конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування. Наведено схему планування процесу її відновлення.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, вихідний рівень конкурентоспроможності, оновлення конкурентоспроможності підприємств, сільськогосподарське машинобудування, стратегічні зони господарювання.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты концептуальные основы формирования исходного и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения в условиях нестабильности рыночной среды. Рассмотрены основные виды работ по формированию исходного уровня конкурентоспособности предприятия. Обоснована необходимость формирования перспективной конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Представлена схема планирования процесса ее восстановления.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, исходный уровень конкурентоспособности, обновления конкурентоспособности предприятий, сельскохозяйственное машиностроение, стратегические зоны хозяйствования.

ANNOTATION

The conceptual principles of the formation of the output level and support of the required level of competitiveness at machine building enterprises in the conditions of non-stable market environment have been discussed in the given article. The main types of work on the formation of the output level of enterprise competitiveness were considered. The necessity to form the prospect competitiveness of machine-building enterprises was grounded. The scheme of planning of the process of renovation of competitiveness of agricultural machine-building enterprises was presented.

Keywords: competitiveness of enterprises, output level of competitiveness, renewal of the competitiveness of enterprises, agricultural machinery, strategic business unit.

Постановка проблеми. Формування та підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування відбувається в умовах глобалізації економіки, поглиблення інтеграційних процесів на тлі складної економічної ситуації в Україні. Виробники сільськогосподарської техніки зіштовхуються з проблемами виробництва продукції, яка має відповідати сучасним вимогам ринку, що передбачає стабільність виробництва, відповідність якості техніки міжнародним стандартам, а також задовольняти потреби та враховувати фінансові можливості споживачів. Необхідною умовою забезпечення спроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки займати активну позицію на конкурентному ринку є формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємств, а також відновлення та підтримання його у подальшому на основі застосування ефективної системи гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств і спрямуванні на підвищення їх адаптивності, стійкості та життєздатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та прикладні аспекти формування й підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємств знайшли відображення в працях зарубіжних учених І. Ансоффа, Г. Азоєва, А. Градова, Ф. Еджуорта, А. Курно, А. Маршала, Дж. Мура, М. Портера, Дж. Робінсона, Д. Росса, А. Сміта, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Р. Фатхутдінова, А. Юданова й вітчизняних дослідників А. Воронкової, В. Герасимчук, В. Геєць, Ю. Іванова, В. Корінєва, В. Павлової, І. Піддубного, Н. Тарнавської, О. Чернеги та інших, дослідження які пов'язані з формуванням конкурентоспроможності підприємств. Крім того, В. Адамчук, П. Коренюк, І. Голубенко, В. Кравчук, В.Є. Скоцик, Т. Цема та інші у своїх публікаціях акцентують увагу на проблемах і перспективах розвитку галузі вітчизняного сільськогосподарського машинобудування.

Незважаючи на численні дослідження в галузі забезпечення конкурентоспроможності підприємств, слід відзначити, що на сьогодні

залишаються наукові проблеми, які потребують подальшого поглибленого дослідження. Зокрема, недостатньо вивченими є проблеми відновлення конкурентоспроможності підприємств та підтримання її на належному рівні в умовах динамічного ринкового середовища. Також потребує дослідження питання забезпечення гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств, спрямованого на підвищення здатності підприємства до оновлення номенклатури продукції, організації модифікації існуючих або запровадження інноваційних продуктів, тобто змін, котрі споживач вважає значимими, і які користуватимуться ринковим попитом у майбутньому та дозволить виробникам сільськогосподарської техніки займати активну позицію на конкурентному ринку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних концептуальних засад формування та підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах ринкових трансформацій економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать дослідження провідних фахівців, потенційна конкурентна спроможність підприємства формується до початку процесу виробництва конкуруючої продукції на етапах розробки та запровадження на підприємстві нормативів стратегічного маркетингу, стратегічного та інноваційного менеджменту.

У сучасних умовах серед управлінців найбільш популярною є теорія розробки стратегій за допомогою виділення стратегічних зон господарювання. Використання такого підходу дає можливість підприємствам більш ефективно здійснювати стратегічне управління, збалансовувати ресурсні можливості та забезпечувати оптимізацію використання виробничих потужностей [1, с. 157].

Таким чином, в основі формування конкурентоспроможності підприємства лежить стратегічне сегментування його діяльності – процес аналізу ринкового оточення суб'єкту господарювання, результатом чого є виділення сфер функціонування, що є привабливими з точки зору зростання обсягу продажів, прибутковості та стабільності в майбутньому. Підсумком формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємства є виділення окремих стратегічних зон господарювання (СГЗ) (Strategic business unit – SBU). За визначенням І. Ансоффа [2, с. 37], СЗГ розглядається як «...окремий сегмент оточення, на який фірма має (або хоче одержати) вихід» та «... характеризується як певним видом попиту (потреб), так і певною технологією». Ми пропонуємо розглядати СГЗ як відособлені сегменти ринку, здійснення діяльності в межах яких є привабливим для підприємства в поточному періоді (з урахуванням можливості диверсифікації – у стратегічній перспективі).

Запорукою досягнення статусу високої конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування є наповнення стратегічного плану його функціонування в розрізі окремих СЗГ конкретним товарним асортиментом. У даному випадку товарний асортимент – набір номенклатурних позицій, що користуються потенційним попитом на ринку й забезпечують досягнення заданих економічних параметрів господарської діяльності підприємства – тісно пов'язуються між собою хоча б за однією з таких ознак: товари, що взаємно доповнюють один одного в процесі одночасного використання; загальний сегмент ринку; загальний канал розподілу тощо.

Основні види робіт з формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємств наведено на рисунку 1. Формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування доцільно розпочинати з проведення маркетингових досліджень з метою забезпечення керівництва підприємства необхідною інформацією стосовно ситуації на ринку для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та розробки ефективної конкурентної стратегії. Відповідно до визначення Ф. Котлера, «маркетингові дослідження – систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що постає перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати» [3, с. 118].

До того ж, підприємець як організатор виробничого процесу, повинен не лише глибоко розуміти інтереси споживача, а й уміти передбачати, як реалізація нових ідей у виробництві буде сприйнята ринком, адже «уміння з'єднати в одному процесі ці два компоненти – впровадження новинки й реакцію ринку – запорука майбутнього успіху підприємця» [4, с. 90].

Процес формування конкурентоспроможності підприємства конкретизується в рамках деталізації товарної стратегії й здійснюється в ході визначення критичних для конкурентоспроможного підприємства їх цільових економічних характеристик:

- ціни за одиницю товару;
- обсягу виробництва;
- витрат на виробництво одиниці продукції;
- трудомісткості;
- потрібної чисельності працівників;
- прибутку від реалізації продукції;
- всіх видів податків;
- рентабельності.

Формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємства залежить не тільки від тенденції розвитку, але й від стану окремих складових діяльності підприємства, до яких належить управління персоналом підприємства. Саме персонал безпосередньо в процесі праці поєднує всі елементи виробництва, виступаючи, тим самим, головним елементом у виробництві товарів, виконанні робіт, наданні послуг [5, с. 25]. Таким чином, раціональний підбір, розставляння кадрів, стабілізація кадрів, про-

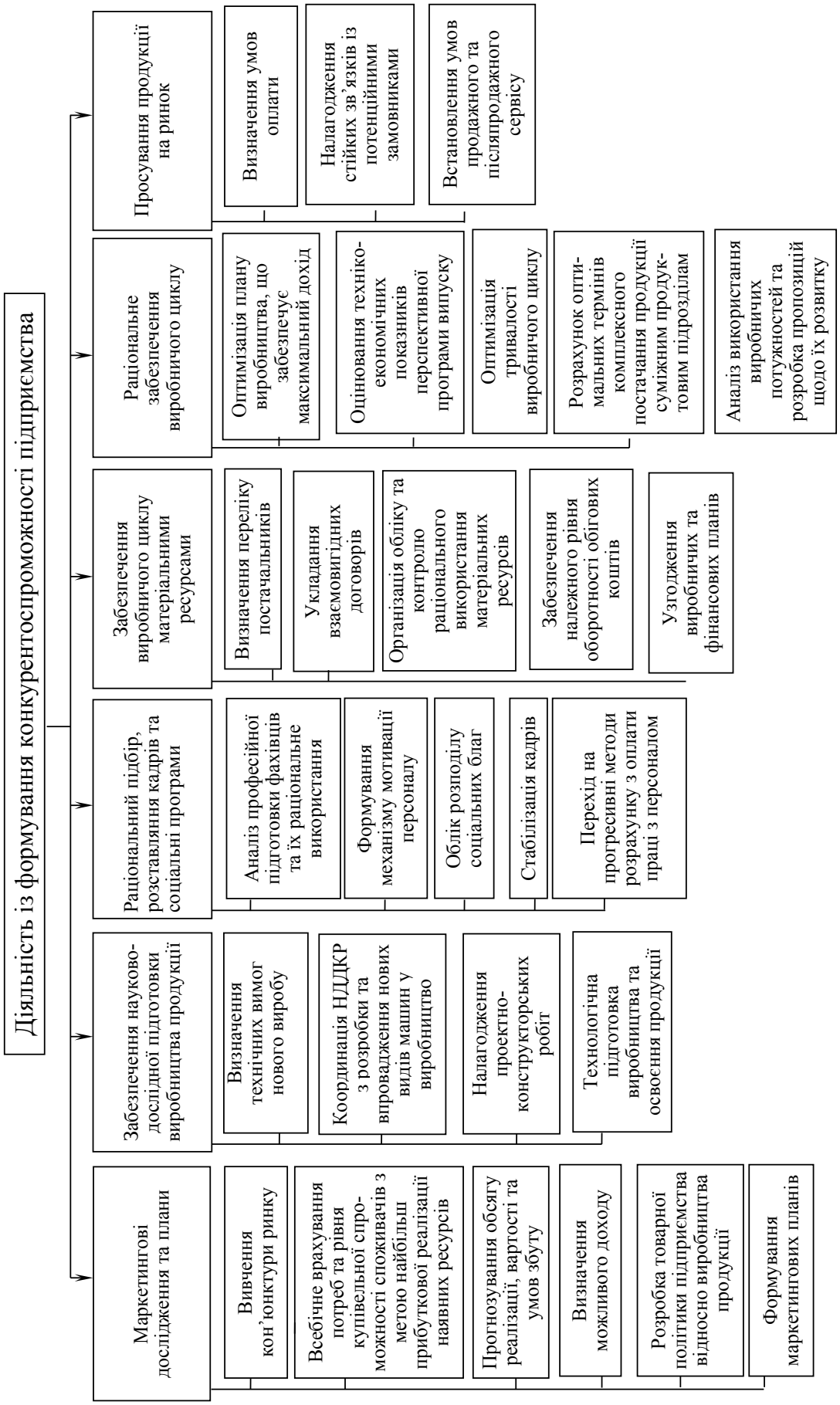


Рис. 1. Основні види робіт з формування вихідного рівня конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено авторами

гресивні методи мотивації та оплати праці сприятимуть досягненню необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для логічного завершення етапу розробки зведених характеристик вихідного товарного асортименту адресні критичні економічні характеристики для кожної номенклатурної позиції необхідно доповнити тими з них, що можуть бути віднесеними лише до всього товарного асортименту:

– капітальні вкладення в матеріально-технічну базу виробничої та соціальної діяльності підприємства в цілому;

– потенційні нецільові санкції та збитки від збоїв у діяльності підприємства в цілому.

Наявність суттєвих економічних та інших обмежень стратегічного плану діяльності підприємства може викликати необхідність актуалізації, уточнення вихідного товарного асортименту та формування його припустимого різновиду. Припустимість товарного асортименту обґрунтовується та обмежується як цільовими економічними характеристиками товару (робіт, послуг) підприємства, так і позаекономічними факторами. Затверджений товарний асортимент за кожною конкретною СЗГ становить стратегічну маркетингову основу формування потенціалу діяльності конкурентоспроможного підприємства.

Фінансова стратегічна складова потенціалу конкурентоспроможності підприємства забезпечує уточнення та остаточне визначення перспектив його економічного розвитку, що задовольняє вимогам досягнення необхідного та бажаного рівнів фінансових показників діяльності. При цьому виробниче та фінансове стратегічне планування відбувається в ході здійснення ітеративного циклічного процесу, методологія якого передбачає виконання таких операцій:

– вирішення основних завдань здійснення маркетингової та виробничої стратегії (формулювання місії, мети, задач, розробка планових виробничих показників);

– остаточне визначення цілей перспективного економічного розвитку (розміру фінансового ефекту та рівня фінансової ефективності);

– порівняння результатів маркетингового, виробничого та фінансового стратегічного планування з метою їх повного погодження.

Завершується процес формування конкурентоспроможності підприємства сільськогосподарського машинобудування процедурами розробки тактичних та оперативних планів діяльності окремих продуктових підрозділів підприємства (для традиційних СЗГ) або складання сукупності поточних (регулярних) інвестиційних бізнес-планів для кожної нової розробки (нової СЗГ). Метою розробки такого різновиду планів є максимальне уточнення оцінки фінансових ресурсів та результатів діяльності. Характерною ознакою регулярного бізнес-плану є всебічне передбачення поточної діяльності підприємства (а не ситуативного розвитку окремо взятого проекту), що розпочалася в минулому й має логічне продовження в майбутньому.

Методика розробки регулярного бізнес-плану конкурентного підприємства сільськогосподарського машинобудування передбачає необхідність виконання таких дій:

– проведення оцінки економічного стану підприємства на початок року (основні економічні показники діяльності продуктових підрозділів за минулий період (обсяг реалізації, прибуток та рентабельність); структура дебіторської та кредиторської заборгованості; фінансовий поділ діяльності (залишки матеріальних цінностей та незавершеного виробництва);

– альтернативне визначення фінансових показників підприємства протягом року та на його кінець на підставі прийнятих рішень про темпи зростання діяльності, розрахунку грошових потоків, на їх основі – планового балансу. В основу планових розрахунків темпів росту підприємства покладаються домінуючі концепції діяльності або в стабільних фінансових умовах або в умовах суттєвої зміни фінансового стану підприємства. Всі показники укрупненого планового балансу формуються в процесі виробничого й фінансового тактичного планування;

– проведення аналізу обсягів ринкової діяльності підприємства в плановому році з розрахунками потенційної місткості ринків збуту;

– розробка зведеного плану проведення маркетингових заходів із забезпечення успішної реалізації виробничої програми з обґрунтуванням обраного різновиду цінової політики («середні витрати плюс прибуток» ↔ «конкурентна ціна»), що визначається прийнятою стратегією конкурентної боротьби в конкретній СЗГ;

– розробка плану виробництва та супроводжуючих його планів забезпечення основними виробничими фондами, обіговими коштами, персоналом;

– діагностика в процесі складання організаційного плану діяльності відповідності чинної структури управління конкурентоспроможним підприємством тактичним цілям функціонування виробництва;

– аналіз можливих підприємницьких ризиків реалізації бізнес-плану конкурентної діяльності.

Директивні оперативні плани діяльності та забезпечення продуктових підрозділів усіма необхідними для виконання виробничого завдання видами ресурсів максимально деталізуються за об'єктами планування, а також часом їх виконання. У результаті їх розробки встановлюється система узгоджених термінів початку та завершення окремих видів робіт у пов'язаних у рамках єдиного технологічного процесу структурних підрозділах та робочих місцях.

На думку В.В. Іванишина [6], підприємства-виробники сільськогосподарської техніки не зможуть реалізувати продукцію своїх заводів, якщо попередньо не забезпечать їх працездат-

ність протягом усього періоду експлуатації. Виникає потреба у формуванні такої ринкової інфраструктури, яка забезпечує потреби сільськогосподарських товаровиробників у доставці машин і обладнання, передпродажній їх підготовці та технічному обслуговуванні в гарантійний і післягарантійний період, забезпечує необхідними запасними частинами. Тому після виготовлення товару на стадії його просування до споживача вишукуються методи та засоби максимальної реалізації сформованих конкурентних переваг підприємства (готових виробів та системи їх сервісного обслуговування), що були закладені на стадії їх до виробничого обґрунтування.

Підприємствам сільськогосподарського машинобудування необхідно також зважати на те, що прихильність споживачів їхньої продукції залежить від комплексу супутніх послуг (доставка, налагодження техніки, гарантійно-сервісне обслуговування, навчання персоналу тощо). На думку О.В. Козаченко, необхідність розвитку фірмового обслуговування обумовлена впровадженням у сучасних машинах складного електричного та гідравлічного обладнання, що потребує сучасних форм і методів технічного обслуговування й ремонту за участю підприємств-виробників [7, с. 4]. Рівень попиту на сервісні послуги встановлюється індивідуально для кожного зі споживачів у залежності від їх розвитку, ступеня самозабезпечення сервісними операціями, а також платоспроможності.

Відзначимо, що майбутній розвиток передбачає не лише наявність очікуваних проблем, що пов'язані з теперішнім станом системи, але й непередбачувані зміни нестабільних (кризових) вихідних умов діяльності під впливом науково-технічного прогресу, соціально-політичних факторів тощо. Для достовірного визначення майбутніх перспектив розвитку прийнятними є чисельні критерії очікуваного конкурентного статусу (тривалість перебування товару на ринку), норма прибутку й доходності (норма прибутку на оновлення), технології (час на підготовку й освоєння нових виробів).

Техніка підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в процесі розвитку та поглиблення рівня сегментації виробництва реалізується в ході диверсифікації діяльності підприємства – методу стратегічного управління на основі багатопродуктового підходу. На відміну від політоварного виробництва, у ході здійснення цього різновиду менеджменту ігнорується функціональна, технологічна, конструктивна, елементна та інші види сумісності товарів. Незважаючи на окремі негативні особливості диверсифікації з точки зору класичної теорії організації, саме вона є одним із найбільш дієвих способів забезпечення високого рівня загальної ефективності нового виробництва за рахунок:

- зниження загального рівня підприємницького ризику процесу інвестування;
- формування потенціалу виробничого маневрування в зв'язку з можливими змінами кон'юнктури ринку;
- створення реального механізму менеджменту загальної рентабельності підприємства за рахунок комбінування тактичного та оперативного регулювання номенклатури й асортименту продукції;
- формування інформаційної бази для здійснення управління ефективністю діяльності за окремими напрямами диверсифікації методами регламентування дій окремих груп персоналу;
- застосування психологічних методів підвищення індивідуальної та групової діяльності виконавців;
- застосування ефективних методів мотивації персоналу, що передбачає високий ступінь персоніфікації кінцевого результату діяльності.

Поряд із цим, фахівці зі стратегічного розвитку виробничих підприємств в умовах нестабільності та посилення впливу зовнішнього середовища на внутрішні параметри конкурентоспроможного потенціалу підприємства стверджують – традиційні напрями управління, що продукуються у внутрішньому середовищі діяльності (організація виробництва, зниження витрат, ефективність використання всіх видів ресурсів, зростання продуктивності праці) – не забезпечують успішної протидії загрозам, що функціонують зовні його. За цією парадигмою, пристосування до зовнішнього середовища стає першочерговим завданням виробничого розвитку й отримує прояв у характері стратегічного прогнозування та гнучкому розвиткові підприємства.

Гнучкість підприємства С.М. Глаголєвим пропонується розглядати як спроможність своєчасно та з найменшими витратами реагувати на зміни середовища, головними серед яких в умовах конкуренції необхідно визнати зміни вимог і вподобань споживачів [8, с. 10]. О.В. Грачовим сутність поняття «гнучкість підприємства» визначено як спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності діяльності [9, с. 3].

Гнучкість підприємства з точки зору формування його перспективної конкурентоспроможності доцільно визначати як здатність отримувати та використовувати необхідний результат діяльності в поточному періоді, що дозволяє йому без докорінної зміни основних виробничих фондів освоювати протягом передбачуваних термінів часу необхідну кількість виробів, що можуть бути затребувані ринком і які, у свою чергу, дозволяють у подальшому отримувати необхідні результати, що гарантовано забезпечують виживання та розвиток підприємства.

Безупинний гнучкий розвиток конкурентоспроможного підприємства може бути зображено у вигляді послідовності виробничих циклів (рис. 2).

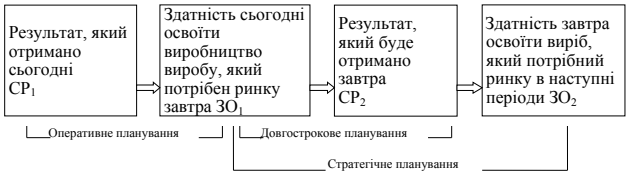


Рис. 2. Схема планування процесу відновлення конкурентоспроможності підприємства
Джерело: розроблено авторами

Крім того, для забезпечення гнучкості виробничої потужності та оновлення конкурентного виробництва Распопов Р.С. [10, с. 119-120] пропонує визначити такі види гнучкості:

- гнучкість номенклатури продукції;
- гнучкість обсягів виробництва;
- конструктивна гнучкість;
- гнучкість асортименту;
- гнучкість проведення технічних змін;
- гнучкість інноваційної діяльності;
- просторова гнучкість;
- гнучкість організації праці;
- гнучкість стосовно до організації виробництва.

Висновки. На основі проведених досліджень встановлено, що проблема формування та підтримання у подальшому необхідного рівня конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського виробництва на засадах гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємств, спрямованого на підвищення здатності підприємства до оновлення номенклатури продукції, організації модифікації існуючих або запровадження інноваційних продуктів, потребує нагального вирішення.

Впровадження в практичну діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування запропонованих у статті концептуальних підходів формування вихідного та підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності підприємств потребуватиме здійснення нових досліджень, пов'язаних із визначенням вихідного рівня конкурентоспроможності підприємств, оцінкою рівня гнучкості підприємства в процесі оновлення конкурентного виробництва та розробкою комплексу необхідних заходів щодо забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малюк С.О. Концептуальні підходи до формування конкурентної стратегії підприємств харчової промисловості / С.О. Малюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Вип. 5, ч. 2. – 2014. – С. 155-158.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
3. Основы маркетинга / [Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В.]; [пер. с англ.]. – 2-е доп. изд. – М.: СПб.: К.: Издательський дом «Вільямс», 2006. – 943 с.
4. Огліх В.В. Основи здійснення маркетингових досліджень та аналіз їх економічної ефективності при плануванні виробничої програми на підприємстві / В.В. Огліх, С.П. Криворучко // Вісник ДНУ. Економіка. – Вип. 2. – 2008. – № 10/1. – С. 89-95.
5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
6. Іванишин В.В. Техніко-економічні передумови організації й розвитку фірмового технічного сервісу / В.В. Іванишин // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1511&p=1.
7. Козаченко О.В. Перспективи розвитку технічного обслуговування й ремонту машин / О.В. Козаченко // Вісник ХНТУСГ. Проблеми технічної експлуатації машин. Системотехніка і технології лісового комплексу. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 94. – С. 3-8.
8. Глаголев С.Н. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия: автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук: 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность» / С.Н. Глаголев. – Белгород, 2002. – 180 с.
9. Грачов О.В. Управління розвитком гнучкості підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.В. Грачов; Харк. нац. екон. ун-т. – Харьков, 2006. – 23 с.
10. Распопов Р.С. Економічні аспекти гнучкості виробничої потужності підприємства / Р.С. Распопов // Вісн. ДонДУЕТ. – 2006. – № 4(32). – С. 117-123.

УДК 338

Калинина Г.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Рязанского государственного агротехнологического университета
имени П.А. Костычева

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ В БЮДЖЕТИРОВАНИИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

THE USE OF METHODS OF MODELING IN BUDGETING AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АННОТАЦИЯ

Разработка и внедрение бюджетирования на сельскохозяйственном предприятии может затянуться на длительный период времени без использования специального инструментария. Наиболее востребованы при построении бюджетирования методы моделирования, при этом на стадии формирования финансовой структуры предприятия – методы моделирования бизнес-процессов, на стадии формирования бюджетов – методы экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: бюджетирование, экономико-математическое моделирование, структурное моделирование, моделирование бизнес-процессов.

ANNOTATION

Development and implementation of budgeting in the enterprise can be tightened for a long period of time without the use of special tools. Most in demand when building a of budgeting simulation methods, thus the stage of formation of the financial structure of the company – methods for modeling business processes, at the stage of formation of budgets – methods of economic-mathematical modeling.

Keywords: budgeting, economic-mathematical modeling, structural modeling, business process modeling.

Постановка проблемы. В современных условиях планирование деятельности переживает новый толчок развития в рамках бюджетирования. Бюджетирование позволяет обеспечить руководящий аппарат точной, полной и своевременной информацией о результатах планирования и контроля всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Значимость бюджетирования возрастает в условиях ограниченности финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Обоснованность принимаемых управленческих решений на сельскохозяйственных предприятиях повышается с использованием информационно-аналитической поддержки управления – бюджетирования, в рамках которого осуществляется распределение имеющихся ресурсов, согласование деятельность подразделений внутри организации. Качество системы бюджетирования и его результатов на сельскохозяйственных предприятиях возрастает с использованием современных методов моделирования, таких как моделирование бизнес-процессов, экономико-математическое моделирование.

Анализ основных достижений и публикаций. Проблемы бюджетирования, его разработки и постановки на предприятиях получили раскрытие в трудах российских и зарубежных авторов, среди которых можно выделить О.Е. Николаеву, В.Э. Керимова, Е. Добровольского, Дж. Шим и др. Подходы к описанию и реорганизации бизнес-процессов, возможности их формализации и построения системы управления на основе требований процессного подхода рассматриваются в отечественной и зарубежной литературе, такими авторами как В.В. Репин, В.Г. Елиферов, А.В. Шеер, С.В. Маклаков и др. Использование экономико-математических методов и моделей в исследовании экономических процессов и явлений находит отражение в трудах И.В. Орловой, И.Н. Дрогобыцкого, Г.П. Фомина, В.А. Колемаева, А.С. Гринберг.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В настоящее время происходит возрождение системы планирования деятельности сельскохозяйственного предприятия, но на уровне адаптированном к современным условиям. Основным инструментом краткосрочного планирования, определяющим доходы, затраты и капитал, необходимый для осуществления деятельности, является бюджетирование. Вопросы бюджетирования, его разработки и внедрения широко изучены, представлены в литературе и применяются рядом предприятий на практике. Процесс разработки, внедрения и эксплуатации бюджетирования на сельскохозяйственных предприятиях достаточно трудоемок, имеет цикличность определенных задач, в решении которых возможно использование методов моделирования, которые успешно себя зарекомендовали в формализации представления закономерностей поведения реальных экономических систем. В связи с чем целесообразно оценить использование методов моделирования в системе бюджетирования сельскохозяйственных предприятиях.

Цель статьи. Рассмотрение методов моделирования и возможности их применения в бюджетировании деятельности сельскохозяйственных предприятия.

Изложение основного материала. Исторически сельскохозяйственные предприятия разрабатывали производственно-финансовые планы деятельности. Однако в период перестройки

данная практика была сведена к нулю в связи с высокими темпами инфляции и экономией средств путем сокращения планово-экономических отделов. В современных условиях планирование деятельности переживает новый толчок развития в рамках бюджетирования. Однако практическое использование планирования и бюджетирования не всегда находит применение по трем причинам, к которым относятся не понимание, зачем это нужно; не знание, как его осуществить, и чаще всего, нежелание его осуществлять. Отсутствие налаженной системы бюджетирования приводит к сбоям в снабжении, производстве, сбыте, финансировании и т.д., а в результате потере конкурентоспособности.

Таким, образом, повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций способствует наличие эффективной системы управленческого учета, которая обеспечивает аппарат управления сельскохозяйственного предприятия необходимой информацией для принятия решений и эффективного управления компанией.

Внедрение системы бюджетирования на предприятии является трудоемким процессом, предполагающим готовность предприятия к ее внедрению. К факторам, определяющим такую готовность, относятся: формулировка целей и задач руководством, выделение центров финансовой ответственности, определение набора статей планирования и установки взаимосвязи между ними на основе системы локальных актов организации.

Построение эффективной системы бюджетирования необходимо увязать с выделение центров финансовой ответственности и организацией бюджетирования по ним. Центры финансовой ответственности на предприятии могут выделяться в зависимости от видения и потребности руководства в информации по различным критериям. Наиболее рациональным подходом выделения центров финансовой ответственности является их выделение по бизнес-процессам, что позволяет отразить поток работ в виде формальной модели, состоящей из взаимосвязанных операций.

В настоящее время применяются различные методологии моделирования бизнес-процессов. Среди них следует выделить методологию структурного анализа и проектирования SADT, методологию функционального моделирования IDEF0, методология моделирования потоков данных DFD, методологию моделирования потоков работ IDEF3, методологию описания данных IDEF1X, объектно-ориентированную методологию IDEF4, методологию, описывающую бизнес-процессы в виде потока последовательно выполняемых работ ARIS, язык визуального моделирования, основанный на объектно-ориентированном подходе UML.

Востребованность методологии моделирования бизнес-процессов определила развитие автоматизированных систем построения структурных моделей – CASE-средств. Одной из таких систем является программа All Fusion Process Modeller или BPWin, которая позволяет описывать взаимодействие процессов и потоков информации на предприятии.

Выделение центров ответственности на сельскохозяйственном предприятии по бизнес-процессам позволяет комплексно решать организационно-экономические задачи с учетом технологических особенностей объектов. В качестве центров ответственности на сельскохозяйственном предприятии выделяют:

– центры затрат: вспомогательные производства, условные центры затрат;

– центры прибыли: растениеводство, животноводство, обслуживающие производства.

Дальнейшая декомпозиция центров ответственности позволяет отразить модельную интерпретацию в виде более простых операций (бизнес-процессов). Например, декомпозиция центра прибыли животноводства предполагает выделение центров ответственности более низкого уровня: центра доходов животноводства и центра затрат животноводства. Так во главе центра затрат животноводства будет стоять главный зоотехник. Более глубокая декомпозиция позволит выделить центры затрат в разрезе ферм во главе с ответственными лицами – заведующими фермами, а внутри них места возникновения затрат по группам работ объединенным процессами: кормление, уход за животными, ветеринарное обслу-

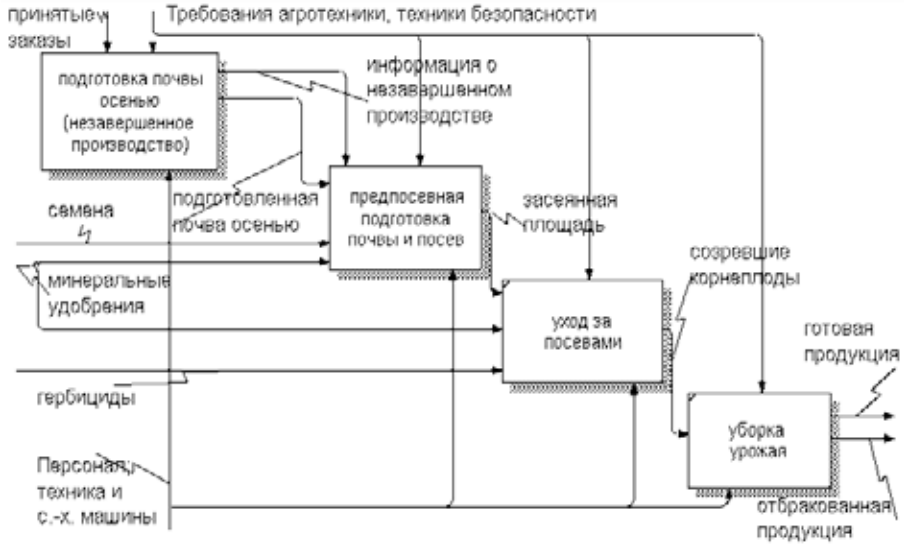


Рис. 1. Структурная модель возделывания сельскохозяйственных культур

живание и доение коров. В результате структурного моделирования формируется четкое представление об исследуемом объекте, с характеристикой и количественным описанием его внутренней структуры и внешних связей.

В центре финансовой ответственности растениеводство планирование затрат на производство продукции необходимо осуществлять по 4 процессам: подготовка почвы осенью, предпосевная обработка почвы и посев, уход за посевами, уборка урожая (рис. 1).

Рис. 2. Структурная модель подготовки почвы осенью (незавершенное производство)

Моделируемая система сохраняет накопленный опыт возделывания сельскохозяйственных культур и наработанные технологии, а следовательно, каждый из блоков можно конкретизировать по выполняемым работам путем декомпозиции (рис. 2).

Сформированная модель бизнес-процессов возделывания сельскохозяйственных культур определяет потребность товаропроизводителей в материально-технических ресурсах, технике и денежных средствах. Использование BPwin технологии предоставляет возможность проведения стоимостного анализа для оценки модели путем оценки затрат, связанных с работами. Стоимостной анализ позволяет понять происхождение выходных затрат и облегчить выбор нужной модели работ при внедрении интенсивных технологий возделывания. Результаты стоимостного анализа представляются в виде специальных отчетов BPwin. Отчет позволяет документировать имя, номер, определение и стоимость работ, как суммарную, так и раздельно по центрам затрат.

Таким образом, структурная модель технологических процессов производства сельскохозяйственных культур представляет собой модель бюджетирования по бизнес-процессам в наглядной графической форме более удобной для аналитической обработки полученной информации. Формирование системы бюджетирования будет осуществляться на основе построенной модели бизнес-процессов, что позволит согласовать деятельность подразделений внутри предприятия, скоординировать бизнес-процессы и подчинить её общей стратегической цели. Организация бюджетирования предполагает разработку бюджетов, определение набора показателей в них и технологии формирования.

Одной из наиболее сложных задач в осуществлении бюджетирования является согласование потребления внутренних услуг и продуктов. В сельскохозяйственных предприятиях растениеводство производит продукцию, которая потребляется в животноводстве, и наоборот, в животноводстве производится продукция потребляемая в растениеводстве. Данная специфика требует существенной проработки механизма формирования бюджетов. Применение экономико-математического моделирования в решении данных задач позволяет использовать математический аппарат для обоснования бюджетных показателей.

На уровне сельскохозяйственного предприятия возможно применение ряда моделей оптимального планирования, однако наиболее востребованной является модель оптимизации производственно-отраслевой структуры предприятия. Данная модель позволяет распределить площади возделывания товарных и кормовых культур, так чтобы обеспечить отрасль животноводства кормами с учетом рациональных кормовых рационов, исходя из имеющихся трудовых, земельных и финансовых ресурсов, по критерию максимизации прибыли.

Экономико-математическое моделирование позволяет описать экономические процессы предприятия в виде системы линейных уравнений, решение которых определяет значение переменных, в качестве которых выступают площади возделывания товарных и кормовых культур, поголовье животных. В результате использования оптимизационных моделей определяют основные параметры развития производства, позволяющего выявить более целесообразные пути использования ресурсов и возможности увеличения объемов производства продукции, опираясь на фактические данные за предшествующие годы.

Выводы. При разработке системы бюджетирования должны быть определены ответственные лица, как за подготовку каждого бюджета, так и за исполнение бюджета. При этом за первое направление может отвечать сотрудник центра финансовой ответственности, за второе направление должен нести ответственность ру-

ководитель центра финансовой ответственности. Использование методов моделирования способствует повышению качества системы бюджетирования. В результате структурного моделирования формируется четкое представление об исследуемом объекте, с характеристикой и количественным описанием его внутренней структуры и внешних связей. В результате использования оптимизационных моделей определяют основные параметры развития производства, позволяющего выявить более целесообразные пути использования ресурсов и возможности увеличения объемов производства продукции, опираясь на фактические данные за предшествующие годы.

Внедрение бюджетирования направлено на повышение управляемости предприятия, способствует его эффективному развитию, оказывает влияние на усиление функций контроля. Использование руководством организации системы бюджетирования позволяет облегчить предвидение, предупреждение и преодоление кризисных ситуаций, обеспечив при этом, выбор наиболее взвешенных путей развития бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Добровольский Е, Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав – СПб.: Питер, 2010 – 448 с.
2. Калинина Г.В. Основы бюджетирования в системе управленческого учета предприятий АПК / Г.В. Калинина // Современные проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России: материалы межвузовской научно-практической конференции 8 декабря 2011 г. – Рязань, 2012. – С. 67-71.
3. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.

УДК 338.45

Каминский П.Д.
кандидат экономических наук, доцент
Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

ANALYSIS OF APPROACHES TO INDUSTRIAL COMPLEXES OF UKRAINE DEVELOPMENT IN A CLIMATE OF NEOINDUSTRIALIZATION

АННОТАЦИЯ

В статье определены типичные недостатки к решению проблемы неоиндустриализационного развития крупных промышленных комплексов. Установлена необходимость в разработке концепции формирования стратегии развития промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации. Основное направления концепции – согласование типичных целей украинских промышленных комплексов с задачами неоиндустриализационного развития.

Ключевые слова: неоиндустриализация, крупные промышленные комплексы, развитие промышленности, анализ подходов к неоиндустриализации, промышленные предприятия.

АНОТАЦІЯ

У статті визначено типові недоліки підходів щодо вирішення проблеми неоіндустріалізаційного розвитку великі промислових комплексів. Встановлена необхідність у розробці концепції формування стратегії розвитку промислових комплексів в умовах неоіндустріалізації. Основний напрям концепції – узгодження типових цілей українських промислових комплексів із завданнями неоіндустріалізаційного розвитку.

Ключові слова: неоіндустріалізація, великі промислові комплекси, розвиток промисловості, аналіз підходів до неоіндустріалізації, промислові підприємства.

ANNOTATION

In the article the typical failings are certain to the decision the problem of neoindustrialization development of large industrial complexes. A necessity is set for development of conception and mechanism of forming of strategy of development of large industrial complexes in the conditions of neoindustrialization. Basic directions to conception are a concordance of typical aims of the Ukrainian industrial complexes with the tasks of neoindustrialization development.

Keywords: neoindustrialization, large industrial complexes, development of industry, analysis of fittings for neoindustrialization, industrial enterprises.

Постановка проблемы. Сложившееся в мире разделение стран на неоиндустриальные и ресурсные фактически делит их на страны первого и второго сорта, причем переход из низшей категории в высшую почти невозможен. В то же время Украина пока что еще имеет хоть и устаревшую, но развитую инфраструктуру, которая может быть базой для неиндустриального скачка. При этом большая часть промышленности Украины организована в виде крупных промышленных комплексов. Поэтому актуальными являются исследования в сфере разработки управленческих воздействий по стимулированию неоиндустриализационных преобразований крупных промышленных комплексов.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами анализа подходов к функционированию предприятий в неоиндустриализационном укладе экономики работы многих украинских ученых, рассматривавших проблему развития предприятий и неоиндустриализации. Однако, на данный момент проблема далека от решения. Одной из причин этого является недостаточная проработка самой постановки проблемы, практически отсутствуют исследования, в которых были бы определены и структурированы типичные направления развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации, с учетом украинских особенностей и с определением наиболее важных и перспективных направлений исследований.

Постановка задачи. Анализ подходов к развитию украинских крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации позволяет определить имеющиеся проблемы и сформулировать направления исследований для их решения.

Изложение основного материала. Отечественные исследователи подходили к вопросу развития крупных промышленных комплексов Украины в условиях неоиндустриализационного трансформирования экономики как с позиций переноса опыта развитых стран на украинские предприятия, так и развивая индивидуальные подходы.

Так была исследована специфика процессов рыночной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы, которые прошли дальше по пути неоиндустриализации промышленности, а также учтен опыт стран СНГ [1]. В результате были определены факторы, оказывающие наиболее сильное влияние на темп проводимых реформ и результаты трансформационных процессов. Факторы были выделены объективные, субъективные, внутренние и внешние. В качестве основных факторов названы: стартовые условия; последовательность, масштабность и динамизм проведения рыночных реформ; роль государства в формировании внутренней и внешней политики в переходный период. Среди недостатков подхода необходимо отметить ориентацию на развитие только

за счет государственной политики, причем без выделения конкретных мероприятий и ожидаемого эффекта от них. При этом роль непосредственно промышленных предприятий и комплексов и их взаимодействие с государством при осуществлении адаптации к неоиндустриальной экономике не раскрыта.

В качестве приоритетного направления развития крупных промышленных комплексов в неоиндустриализационных условиях в работах Т.В. Драги [2] рассматривалась адаптация к западным рынкам. Предлагались системные принципы стратегии выхода на Европейский рынок с конкурентоспособной продукцией. В качестве основного принципа предлагалось согласование институтов украинского технического регулирования с международными системами стандартизации. При этом разработаны методические фундаментальные разграничения факторов-показателей, которые отражают первоочередные интересы по развитию внешнеэкономической деятельности, на стимуляторы и дестимуляторы, что может быть использовано при развитии механизма регуляции экспортно-импортных операций промышленных предприятий.

На базе адаптации европейских подходов к развитию промышленности в условиях неоиндустриализации основывается подход, изложенный в работах Г.И. Лазутина [3]. При этом проанализирована эволюция механизма регуляции инновационной деятельности промышленности ЕС и выявлены основные факторы влияния, которые обусловлены становлением постиндустриального общества. Основным фактором считается государственное регулирование развития крупных промышленных комплексов, которое проявляется в решении проблем финансирования инновационной собственности, охраны интеллектуальной собственности, обеспечения квалифицированными специалистами, содействия взаимодействию и кооперации промышленных предприятий с научно-исследовательскими центрами, способствование созданию инфраструктуры инновационной деятельности.

Для реализации этих подходов в украинских условиях предлагается активизировать влияние информационных составляющих и информационно-финансовых факторов на взаимоотношения субъектов неоиндустриализационного развития [3]. В качестве инструментов при этом предлагаются средства информатизации, коммуникационные и информационные технологии, которые должны изменить всю систему управления, формы и методы государственной регуляции инновационной сферы. В качестве основных замечаний к данному подходу необходимо отметить, что информационное обеспечение является важным, но не единственным элементов неоиндустриализационного развития промышленных комплексов. Также не определено, как именно планируется осуществлять активизацию информационных составляющих.

В качестве основной движущей силы для стимулирования развития крупных промышленных комплексов и интегрированных промышленных предприятий большинство украинских исследователей рассматривали государственное регулирование.

Структурные трансформации промышленного комплекса исследовались в работах М.А. Солод и В.М. Дегтяревой [4; 5] в рамках совершенствования методического обеспечения системных превращений промышленного комплекса. При этом разработан методический подход, построенный на принципах стратегического управления и методах теории нечетких множественных чисел, который в результате анализа факторов внешней и внутренней экономической среды обеспечивает постановку стратегических целей и задач структурных превращений промышленности. Также подход обеспечивает определение приоритетов структурной перестройки промышленного комплекса в виде набора стратегических сфер и позволяет осуществлять корректировку стратегии. Установлено, что украинская промышленность отличается ограниченностью финансовых ресурсов и значительным отставанием в уровне информатизации и предложено концентрировать усилия на создании единой общенациональной информационно-аналитической компьютерной системы, которая будет оказывать информационную поддержку решений по вопросам структурной трансформации промышленного комплекса. Однако, как это может быть эффективно применено к отдельным предприятиям и крупным промышленным комплексам, не определено.

Исследованиям сущности научно-технологической реструктуризации предприятий промышленного комплекса посвящены исследования Н.Н. Корсиковой и Ю.В. Захарченко [6], в которых сформулированы методологические основы реализации принципов реструктуризации и порядка выбора типа научно-технологической политики. Для реализации этих принципов разработана модель процесса реструктуризации, обеспечивающая активизацию научно-технологической деятельности предприятий промышленного комплекса и организационная структура бизнес-процессов предприятия в целом. Предложенные инструменты заявлены как наиболее эффективные с точки зрения реструктуризации при применении на комплексах предприятий, на которых могут быть созданы пакеты реструктуризационных проектов для взаимодействия по технологическим процессам при адаптации к неоиндустриализационной окружающей среде. Для обеспечения координации и синхронизации проекта реструктуризации промышленных комплексов с региональной стратегией неоиндустриализации предложены возможные сценарии активизации научно-технологического развития [6]. Однако, практическое применение предложенных инструментов затруднено, так как отсутствуют оценки их эко-

номической эффективности и недостаточно проработаны ряд аспектов применения в специфических условиях украинской промышленности, отставание которой от развитых неоиндустриальных стран слишком велико.

Развитие промышленного комплекса в условиях неоиндустриализации в работах В.И. Хомякова, Т.Г. Вяткиной, И.В. Бакум и И.В. Позняковой [7; 8; 9] предлагается осуществлять путем повышения конкурентоспособности, показатель которой позволяет учесть соотношение цен производителей отдельных видов продукции и цен топливно-энергетического сектора, а также дополнительного влияния отраслевых цен. Для формирования конкурентной структуры промышленного комплекса, которая позволит адаптироваться к современной неоиндустриальной экономики, Вяткиной Т.Г. предложена целевая функция, увязывающая средневзвешенные показатели конкурентоспособности промышленного комплекса с интегральными показатели приоритетности различных видов промышленной деятельности и стратегиями развития [8]. При этом установлено, что наиболее важным показателем, обуславливающим отставание украинских крупных промышленных предприятий от предприятий развитых стран, является энергоемкость. Поэтому предложено осуществлять управляемое уменьшение энергоемкости путем стимулирования ускоренного развития приоритетных видов деятельности, а также осуществления интеграционной политики. При этом конкретных методов определения приоритетных видов деятельности предложено не было. Также недостатком подхода является отсутствие методов повышения эффективности прочих показателей деятельности крупного промышленного комплекса.

Исследованиям развития промышленных комплексов в условиях глобализации экономических процессов и растущей нестабильности экономической среды посвящены работы М.А. Юдина [10], в которых разработаны теоретические и прикладные принципы комплекса организационного обеспечения для управления процессами реструктуризации промышленного производства. При этом учитываются организационно-экономические, структурно-технологические и региональные факторы, влияющие на развитие промышленного комплекса в неоиндустриализационных условиях. Основными изучаемыми факторами, отражающими неоиндустриализационные тенденции, являются технико-промышленные показатели, уровень их инвестиционного обеспечения и требуемые для их достижения ресурсы. В результате анализа М.А. Юдина разработала рекомендации по созданию системы мониторинга вышеперечисленных факторов, формированию управленческой стратегии по развитию процесса реструктуризации промышленности и по принятия решений в сфере реформирования производственных структур. Основной недостаток предложенных рекомендаций заключается в недостаточной проработке методов расчета показателей, характеризующих предложенные факторы, а также не учтены специфические институциональные факторы, сложившиеся в украинской промышленности.

Стимулирование развития крупных промышленных комплексов Украины в условиях неоиндустриализации с помощью налоговой политики предлагалось в работе Е.Н. Сердюк [12]. Для этого предложена имитационная экономико-математическая модель оценки взаимного влияния налогов и экономических параметров, которые отражают эффективность инвестиционной деятельности больших промышленных предприятий. В качестве базовых предпосылок данной модели приняты предположения, что крупные промышленные предприятия в процессе рационального выбора стратегии развития разрабатывают решения относительно реализации мероприятий по реформированию на основании результатов комплексного анализа влияния налогов на ключевые показатели их финансово-экономического развития. В качестве такого ключевого показателя принята чистая прибыль, которая также является основным собственным источником инвестирования в процесс неоиндустриализационного развития. Также сформулированы рекомендации по совершенствованию налогообложения больших промышленных предприятий с целью ослабления негативного влияния налогов на развитие за счет рационализации системы налоговых льгот и снижения налоговых ставок. Однако, для обеспечения практической эффективности данной модели и сделанных на ее основе предложений, необходима разработка системы показателей, характеризующих не просто развитие инновационного предприятия, но и степень его приближения к уровню крупных промышленных предприятий развитых неоиндустриальных стран.

Развитие в условиях индустриализации путем инновационной реструктуризации условиях трансформации и глобализации экономики предложено Р.В. Алямкиным [13; 14]. При этом поставлена цель осуществления инновационной реструктуризации промышленного комплекса для создания экономического субъекта, связанного с региональным и мировым бизнесом, производящего конкурентоспособную продукцию и имеющего эффективное современное производство. Для этого разработана интеграционная стратегия, включающая стратегии развития трудового потенциала, ресурсного сохранения и инновационного развития. В качестве наиболее эффективной структуры, способствующей инновационным превращениям и совершенствованию технологий производства в неоиндустриальной экономике предложены кластерные объединения. Такие инновационно-промышленные кластеры обеспечивают возникновение тесных производственных связей

между промышленными предприятиями и инновационными ячейками [13; 14]. Однако, определения конкретных целей и показателей, которые характеризуют приближение украинских промышленных предприятий к неоиндустриальным промышленным комплексам предложено не было, что затрудняет практическую реализацию данного подхода и делает невозможной корректировку и адаптацию к возникающим проблемам.

Во главу неоиндустриального развития крупных промышленных комплексов в работах В.Л. Дикань и Н.В. Якименко [15; 16] ставится интеграция в мировую транспортную систему. При этом аргументирована зависимость эффективности деятельности украинских предприятий промышленного комплекса от функционирования сети международных транспортных коридоров. Трансформация экономики промышленных комплексов в аспекте глобализации экономических отношений и информатизация экономики исследовалась в работах М.А. Коваленко [17; 18]. При этом установлены ключевые параметры отношений транзитивных экономик промышленных регионов с другими участниками неоиндустриальной экономики в контексте их конкурентных противоречий и наличия заинтересованности в сотрудничестве. Среди недостатков подходов необходимо отметить чрезмерно общие показатели развития промышленного комплекса, не учитывающие все особенности именно неоиндустриальной экономики, а также недостаточный учет исторической специфики развития украинских промышленных предприятий.

Формирование стратегии развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации как процесс инвестирования рассматривался в ряде работ. Так Е.З. Малевский в качестве главной причины отставания украинской промышленности считает дефицит финансовых ресурсов, а как самый эффективный инструмент для решения задачи неоиндустриального развития промышленного предприятия предлагает использование венчурного капитала [19; 20]. Однако, при этом не определены методики формализации конкурентных преимуществ и согласования их с образцами неоиндустриальных промышленных предприятий развитых стран. Кроме того, помимо нехватки финансовых ресурсов у украинских предприятий важной проблемой является также нехватка кадровых ресурсов.

В исследованиях Н.И. Непогодиной, В.В. Стадник и М.А. Йохна [21; 22] осуществлен структурно-динамический анализ инвестиционных процессов украинских предприятий и сделан вывод о несоответствии направлений и объемов инвестирования задачам неоиндустриального развития национальной экономики. Анализ проводился на базе крымских машиностроительных предприятий на основе оценки динамики индексов авансированного капитала, выручки от реализации продукции и прибыли. В результате подтверждено нарушение большинством исследованных предприятий правила обеспечения стойкости экономического развития. Недостатки предложенных инструментов развития заключаются в отсутствии практических рекомендаций по сравнению уровня неоиндустриализации, достигнутого развитыми странами и имеющегося у украинских промышленных комплексов, а также в игнорировании необходимости для развития прочих видов ресурсов, помимо инвестиционных.

В работах О.А. Ковтун [23; 24] предлагается при развитии крупных промышленных комплексов использовать опыт стран Юго-восточной Азии и США. Недостаток данного подхода в его направленности на решение проблем неоиндустриализации путем создания бюрократических структур. Методы же стимулирования развития на уровне отдельных предприятий и промышленных комплексов разработаны недостаточно.

Исследования В.Н. Ращупкиной и Л.М. Кузьменко [25; 26], посвященные развитию металлургических комплексов, позволили установить, что концептуальная база государственной регулятивной политики не соответствует требованиям реформирования и реорганизации экономики. Поэтому предложено внести изменения и дополнения в украинское законодательство, регулирующее процесс управления реорганизацией предприятий. Также предложена концепция реорганизационной стратеги развития металлургии Украины, которая базируется на синтезе трех аналитических бизнес-моделей: уровня отрасли, уровня внутреннего рынка и уровня предприятии. Однако, в данном подходе за пределами рассмотрения оказались такие важные вопросы, как определение ключевых показателей неоиндустриального развития промышленного предприятия и сопоставление мероприятий по развитию с этими показателями.

Таким образом, могут быть выделены следующие основные направления решения задачи развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации, предлагавшиеся украинскими исследователями:

- развитие сверху вниз, со стороны государства путем создания условий и инфраструктуры для неоиндустриализации на общегосударственном уровне;
- развитие инфраструктуры региона и создание регионального кластера с целью стимулирования неоиндустриального развития;
- стимулирование отдельных промышленных комплексов путем создания системы льгот, прежде всего налоговых, а также создания специальных инвестиционных фондов;
- решение задачи развития путем кластеризации промышленных предприятий в расчете на получение синергетического эффекта;
- решение отдельных специфических задач развития, в расчете, что они станут пусковым

механизмом для самостоятельного неоиндустриального развития крупных промышленных комплексов (интеграция в мировую транспортную систему, создание единого консорциума, стимулирование накопления интеллектуального и человеческого капитала и т.п.).

При этом типичными недостатками данных подходов, не позволяющими сделать вывод о наличии однозначного решения проблемы неоиндустриализационного развития крупных промышленных комплексов, являются:

- игнорирование специфики украинских крупных промышленных комплексов в большинстве подходов или недостаточно глубокое ее выявление;
- ориентация, прежде всего, на подход сверху вниз, при котором основным субъектом управления неоиндустриализационым развитием промышленных комплексов является государство;
- игнорирование того факта, что большинство крупных промышленных комплексов в Украине находятся в частной собственности, конкурируют друг с другом и ориентированы, прежде всего, на получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде, а не на развитие;
- недостаточно развитые методы определения и оценки ключевых показателей, характеризующих степень неоиндустриализации предприятия, а также отсутствие формализованных подходов по формированию стратегии для достижения таких показателей;
- практически не исследовались вопросы информационного обеспечения крупных промышленных комплексов при неоиндустриализационном развитии, несмотря на то, что в данной сфере отставание украинских предприятий от развитых стран является наиболее сильным.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, существует необходимость в разработке концепции и механизма формирования стратегии развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации, которые позволят согласовать типичные цели украинских промышленных комплексов с задачами неоиндустриализационного развития, учесть специфику украинских промышленных комплексов и обеспечить ими достижение ключевых показателей, характеризующих промышленные предприятия развитых неоиндустриальных стран.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мягких О.В. Проблеми та перспективи діяльності ТНК в країнах з перехідною економікою / О.В. Мягких // Збірник праць вчених. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2000. – № 26. – С. 120-131.
2. Драга Т.В. Методологічні засади адаптації зовнішньоекономічної діяльності до умов світового ринку / Т.В. Драга // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України, науково-практичний збірник. – 2001. – № 4. – С. 73-80.
3. Лазутін Г.І. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності / Г.І. Лазутін // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 2. – С. 99-113.
4. Дегтярева В.М. Структурные преобразования промышленности в странах с переходной экономикой / В.М. Дегтярева, М.А. Солод // Состояние и перспективы развития предпринимательской и коммерческой деятельности на Дону. – Ростов-на-Дону: Ростиздат. – 2000. – С. 37-41.
5. Солод М.А. Инвестиционное обеспечение структурных реформ в промышленности / М.А. Солод // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2000. – С. 286-297.
6. Корсикова Н.Н. Стратегия развития корпораций в условиях глобализации экономических связей / Н.Н. Корсикова // Бизнес-информ. – 2003. – № 1-2. – С. 82-84.
7. Бакум І.В. Формування ефективних регіонально-виробничих інституціональних одиниць / І.В. Бакум, Т.Г. Вяткіна, В.І. Хомяков // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Суми: ВВП «Мрія-1», УАБС, 2004. – Т. 11. – С. 113-120.
8. Вяткіна Т.Г. Стратегія управління потенціалом промислового комплексу / Т.Г. Вяткіна, І.В. Познякова, В.І. Хомяков // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 12. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – С. 3-8.
9. Вяткіна Т.Г. Управління енергоємністю промислового комплексу (досвід США) / Т.Г. Вяткіна, В.І. Хомяков // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 13. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 3-12.
10. Юдин М.А. Формирование государственной политики реструктуризации промышленного производства / М.А. Юдин. – Одесса: Изд-во Одесского юридического института НУВД, 2004. – 51 с.
11. Гайдай Ю.В. Формування ефективної інфраструктури сприяння експорту / О.І. Давидович, Ю.В. Гайдай // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 211-224.
12. Сердюк О.М. Економіко-математичне моделювання та оцінка наслідків взаємного впливу показників економічного розвитку та податкових платежів великих промислових підприємств / Е.Н. Сердюк // Економіка промисловості. – 2006. – № 2(33). – С. 105-114.
13. Алямкін Р.В. Методологічні аспекти реструктуризації промислового комплексу регіону / Р.В. Алямкін // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Ю. Кондратюка. – 2004. – № 2(3). – С. 79-84.
14. Алямкін Р.В. Кластерна модель інвестиційної реструктуризації промислового комплексу регіону / Р.В. Алямкін, В.М. Ціхановська: [зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету]. Вип. 16. – Черкаси, 2006. – С. 139-143. – (Серія «Економічні науки»).
15. Дикань В.Л. Промислово-фінансова інтеграція в умовах МТК / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – 2007. – № 19. – С. 13-17.
16. Дикань В.Л. Повышение транзитности Украины через интеграцию в мировою транспортною систему / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць, 2005. – № 9-10. – С. 13-18.

17. Буркинський Б.В., Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону: монографія / Б.В. Буркинський, М.А. Коваленко – Херсон: ІПРЕЕД, ХНТУ 2008. – 467с.
18. Коваленко М.А. Механізм і фактори розвитку підприємств в умовах економіки знань // Вісник Хмельницького нац.ун-ту. / М.А.Коваленко, І.О. Закружецька – Хмельницький, 2006 – № 1, Т.2. – С.51-53
19. Малевський Е.З. До питання створення української національної системи венчурного інвестування в умовах ринкової трансформації / Е.З. Малевський // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: наук. зб. – Львів: Інтереко, 2005. – Спецвипуск. – № 15, ч. 1. – С. 183-190.
20. Малевський Е.З. Стратегія формування та досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / Е.З. Малевський // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 103. – С. 191-195.
21. Непогодіна Н.І. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства / Н.І. Непогодіна, В.В. Стадник // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12. – С. 44-48.
22. Непогодіна Н.І. Формування компонентної структури і оцінка рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового підприємства / Н.І. Непогодіна, М.А. Йохна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – С. 123-130.
23. Ковтун О.А. Становлення та формування національної інноваційної системи як інституціональної основи модернізації промисловості України / О.А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 25-88.
24. Ковтун О.А. Створення інноваційної інфраструктури як елемент державного регулювання процесу модернізації промислових підприємств в Україні / О.А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 24. – С. 80-85.
25. Ращупкина В.Н. Управление реструктуризацией развития промышленных комплексов / Л.М. Кузьменко, В.Н. Ращупкина. – Донецк: Донбасс, 2009. – 188 с.
26. Ращупкіна В.М. Управління розвитком економічних процесів при реорганізації промислових комплексів / В.М. Ращупкіна. – Донецьк: Норд-Комп'ютер, 2009. – 345 с.

УДК 330.145

Кирилюк В.С.
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

Малюк О.С.
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

Проха Л.М.
старший викладач
Національної металургійної академії України

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ШИН

THE ECONOMIC ASPECTS OF THE ENERGY EFFICIENCY GROWTH FOR THE ENTERPRISES WITCH ARE PRODUCING THE TIRES

АНОТАЦІЯ

стаття присвячена актуальним питанням необхідності підвищення енергоефективності роботи промислових підприємств. Проаналізовано рівень та динаміку енергоємності ВВП України, обґрунтовано економічну доцільність реалізації енергоефективних напрямів роботи підприємства з виробництва шин. Оцінено приріст прибутку та термін окупності заходу.

Ключові слова: енергоефективність, енергоємність ВВП, енергоефективна технологія, виробництво шин, економія газу, термін окупності проекту.

АННОТАЦИЯ

статья посвящена актуальным вопросам необходимости повышения энергоэффективности работы промышленных предприятий. Проанализированы уровень и динамика энергоемкости ВВП Украины, обоснована экономическая целесообразность реализации энергоэффективных направлений работы предприятия по производству шин. Оценено прирост прибыли и срок окупаемости мероприятия.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергоемкость ВВП, энергоэффективная технология, производство шин, экономия газа, срок окупаемости проекта.

ANNOTATION

this article is devoted to the need to improve the energy efficiency of industrial enterprises. In the article has analyzed the level and dynamics of energy intensity of GDP Ukraine. In the article the economic feasibility of energy-efficient direction of the company for the production of tires has justified. Has determined the increase profits and the payback period of the event.

Keywords: energy efficiency, energy intensity of GDP, energy efficient technology, production of tires, gas savings, payback period.

Постановка проблеми. У сучасних умовах політичних потрясінь, загострення економічної кризи в Україні питання економії всіх видів ресурсів, зокрема енергетичних, стає не просто актуальним, але й таким, що визначатиме у подальшому можливість стабілізації та росту національної економіки.

До енергетичної складової виробничого процесу прикута увага більшості промислових підприємств, адже вартість їх останнім часом зростає великими темпами та ставить під загрозу рівень конкурентоспроможності продукції.

Сучасні тенденції ринку енергоресурсів спонукають товаровиробників розробляти та впроваджувати актуальні напрями енергозбереження, що дозволятиме зменшувати енергомісткість продукції, не зменшуючи її якості. Енергоефективність, як кінцевий результат цієї діяльності, наразі набуває особливого значення як для держави в цілому, так і для підприємств усіх галузей народного господарства. Особливо це стосується тих підприємств, де вартість енергоресурсів визначають вартість кінцевого продукту.

Метою цієї статті є обґрунтування нагальної необхідності впровадження актуальних напрямів енергозбереження на промислових підприємствах, зокрема на підприємствах з виробництва шин.

Аналіз останніх досліджень. У сфері сучасних наукових досліджень проблеми забезпечення енергозбереження промислових підприємств та енергетичної безпеки держави досліджували такі провідні вчені, як О.І. Амоша, В.М. Геєць, О.С. Гордієнко, Г.М. Дзян, В.Л. Мазур, Т.Т. Макаревич, В.Г. Хрящевський, Ю.П. Ященко та ін. Сучасні проблеми енергоефективності висвітлено в працях І.С. Герасимчука, С.П. Денисюка, В.А. Жовтянського, М.П. Ковалка, І.М. Карпа, В.В. Микитенко, М.М. Мітраховича, Л.Г. Мельника, О.М. Суходолі, І.М. Сотник та ін.

Так, у роботі М. Мітраховича, І. Герасимчука обґрунтовано, що результативність політики енергозбереження відображається в досягненні цільових значень системи показників, зокрема [1]:

- прямих (питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) на одиницю продукції; коефіцієнти корисного використання енергії; ККД окремих агрегатів, технологічних процесів; енергоємність випуску продукції та ін.);
- непрямих (середня ціна одиниці спожитих ПЕР; середня вартість одиниці спожитих ПЕР на одиницю продукції; енергоємність основних виробничих фондів (ОВФ) та ін.);

• вартісних (вартість спожитих ПЕР на одиницю обсягу випуску продукції; частка витрат ПЕР у собівартості продукції та ін.);

• натуральних (питомі витрати (прямі) палива на одиницю продукції; питомі витрати (прямі) електроенергії продукції; питомі витрати (прямі) теплової енергії продукції.

Оцінка та аналіз таких показників дає можливість оцінити результати впровадження енергоефективного проекту на підприємстві: динаміку енергоємності виробництва одиниці продукції; динаміку втрат ПЕР; забезпечення економії коштів за рахунок запровадження відповідних енергозберігаючих заходів та проектів.

У роботі І. Сотник розроблено систему показників для оцінювання комплексного економічного ефекту від впровадження енергозберігаючих заходів та коефіцієнт економічної ефективності енергозберігаючих заходів на підприємстві.

Застосування зазначених показників дозволяє оцінити величину приросту доходу підприємства (у тому числі приросту доходу, що припадає на одиницю капітальних вкладень) внаслідок реалізації енергозберігаючих заходів [2, с. 9-10].

Таким чином можна зробити висновок про те, що методологічна база економічного обґрунтування напрямів енергозбереження сформована. І, хоч наразі тривають наукові дискусії відносно певних розбіжності щодо необхідності та можливості включення окремих чинників, які визначають ступінь економічної ефективності, перелічені вище показники та критерії дозволяють приймати економічно обґрунтовані рішення.

Виклад основного матеріалу. Актуальність питання ефективного використання енергоресурсів як на рівні держави, так і окремих підприємств здебільшого визначає рівень енергоємності: енергоємність ВВП в Україні в 3 рази вища, ніж в економічно-розвинених державах (рис. 1) [3].

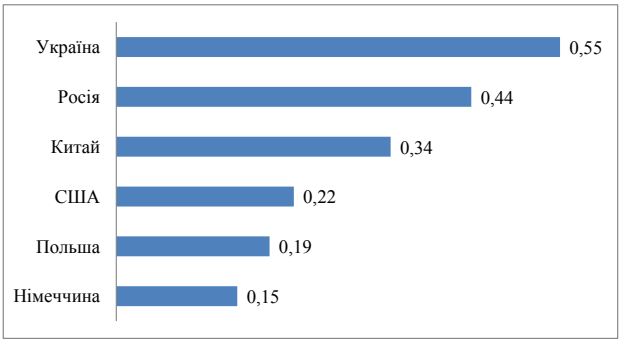


Рис. 1. Енергоємність ВВП, т у.п./1000 долл. США по паритету купівельної спроможності

Отже, цей показник для України складає 0,55 т у.п./1000 дол. США, у Німеччині – 0,15 т у.п./1000 дол. США, у Китаї – 0,34 т у.п./1000 дол. США. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує приклад Польщі – держави, яка за різними критеріями є дуже близькою Україні та наразі являє собою приклад для наслідування, у тому числі й щодо політики енергоефективності.

Динаміка енергоємності ВВП України (за даними Держенергоефективності) є позитивною. Так, у 2000 році вона становила 0,98 кг у.п./грн. виробленої продукції, а в 2013 р – вже 0,613 (рис. 2) [4].

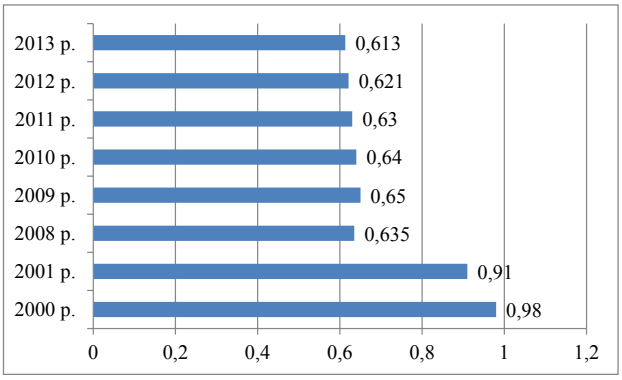


Рис. 2. Динаміка енергоємності ВВП України (у цінах 2002 р) (кг у. п./грн.)

Таке позитивне зрушення було викликане багатьма чинниками, як інтенсивними, так і екстенсивними, як зовнішніми, так і внутрішніми. Проте багато дослідників єдині в думці відносно того, що, так звана, «економія на масштабі», або зменшення умовно-постійної складової енерговитрат у структурі собівартості продукції при збільшенні обсягів виробництва, для України майже вичерпана. Тож, зменшення енергоємності у подальшій перспективі можливе лише за рахунок впровадження кардинально нових технологій виробництва.

Розглянемо цю проблему на рівні окремих галузей народного господарства. Так, енергоємність продукції металургійних підприємств України більша ніж енергоємність металургійної продукції держав Європи та світу: у доменному виробництві на 14-20%, у сталеплавильному – на 16-40%,у прокатному – на 20-25% [4]. Аналогічна ситуація спостерігається й в інших галузях.

Енергоефективність виробничого процесу є одною з найбільш критичних проблем у хімічній та нафтохімічній промисловості (табл. 1) [5, с. 8].

Це обумовлено використанням зношених виробничих фондів, повільним впровадження енергозберігаючих заходів і технологій, високими питомими витратами палива й теплової енергії, низькою часткою вторинних енергоресурсів, що використовуються, застарілими традиційними технологіями виробництва.

Таким чином, актуальним є пошук перспективних напрямів енергозбереження на підприємствах хімічної галузі.

Далі, на окремому прикладі обґрунтовано економічну доцільність впровадження енергоефективної технології на підприємстві з вироб-

Таблиця 1

Енергоємність промислового виробництва за галузями

Галузь промисловості	Енергоємність, кг у.п./ грн.
Добувна	0,67-1,66
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1,07-2,9
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,16-0,57
Хімічна та нафтохімічна промисловість	2,26-6,28
Вироблення машин та устаткування	0,19-0,73

ництва шин. Локальними причинами неефективної роботи шинного виробництва є:

а) перехід від водяного режиму вулканізації до парового режиму, що створює велику кількість відходів теплоти у вигляді теплоти конденсату;

б) високий рівень фізичного та морального зносу устаткування на шинних підприємствах, що призводить до перевитрати теплоти на виробництво шин.

На сучасному етапі одним з основних способів зниження витрат палива на шинних підприємствах є використання теплоти конденсату пари, який застосовують для вулканізації шин. За традиційною технологічною схемою теплота конденсату пари не використовується, а сам конденсат скидається в каналізацію.

Енергозберігаюча технологія передбачає впровадження системи використання теплоти конденсату для технологічних і комунально-побутових потреб підприємства. У результаті впровадження системи утилізації теплоти конденсату пари можливе зниження витрат палива в котельні підприємства за рахунок зменшення вироблення пари й зниження витрат палива на підігрів мережної води.

У цілому це призведе до зниження питомих витрат палива на вироблення продукції й, відповідно, до зниження собівартості продукції. За інформацією [6, с. 7] впровадження системи утилізації теплоти конденсату призводить до зниження споживання природного газу від 0,32 м^3 до 0,24 м^3 на одиницю продукту. При чому, зміна річного випуску продукції (шин), продуктивності обладнання не передбачається, питома витрата матеріальних ресурсів залишається постійною.

Загальні інвестиції становитимуть 3828750 грн. Вони включатимуть вартість обладнання (бак запасу конденсату, пароводяний та водоводяний підігрівники, конденсаційні насоси, витрати на монтаж та транспортування обладнання).

Використання обладнання потребує (за розрахунками авторів) поточних витрат у вигляді амортизації (765750 грн/рік), витрат на поточний ремонт (382875 грн/рік). Витрати електроенергії з урахуванням часу роботи насоса, тривалості роботи утилізаційної установки, потужності насосів (15 кВт кожний), вартості електроенергії (0,9318 грн/кВт.год) скдатимуть 34738 грн.за рік. Розроблене технічне рішення з утилізації теплоти конденсату дозволить зекономити теплової енергії в обсязі 73600 ГДж/рік.

У спрощеному вигляді (з урахуванням кількості зекономленого природного газу, ККД котельні, теплоти згоряння природного газу) наведемо результат розрахованого авторами зекономленого природного газу після впровадження системи утилізації теплоти конденсату пари: він складатиме 2410744 м^3/рік.

Економію коштів від зниження витрат природного газу будемо визначати за формулою:

$$E_{пг} = B_{ЗЕК} \cdot Ц_{пг}, \quad (1)$$

де $B_{ЗЕК}$ – кількість зекономленого природного газу, м^3/рік

$Ц_{пг}$ – ціна природного газу, грн/1000 м^3

За даними підприємства $Ц_{пг}$ = 5900 грн/1000 м^3.

$$E_{пг} = 2410744 \cdot 10^{-3} \cdot 5900 = 14233130 \text{ грн/рік.}$$

Отже, впровадження енергозберігаючого заходу дозволяє підприємству щорічно економити більш ніж 14 млн грн. за рік. В умовах очікування подальшого суттєвого зростання ціни на природний газ сума економії буде лише зростатиме.

Економічну ефективність запропонованого заходу можна оцінити показником економії внаслідок утилізації теплоти конденсату пари (2).

$$\Delta E = E_{пг} - \left(AM^{рік} + ПР^{рік} + C_E\right), \quad (2)$$

де ΔE – чиста економія, грн.

$E_{пг}$ – економія внаслідок утилізації теплоти конденсату пари, грн.

$AM_{рік}$ – додаткові амортизаційні відрахування, грн.

$ПР_{рік}$ – додаткові витрати на поточний ремонт обладнання, грн.

C_E – витрати на електроенергію, пов'язані з експлуатацією утилізаційної установки, грн.

Відповідно, чистий прибуток від впровадження системи утилізації теплоти конденсату пари можна оцінити шляхом коригування суми чистої економії на ставку податку на прибуток (18%). Отже, приріст чистого прибутку внаслідок реалізації заходу з енергозбереження складе 10,7 млн грн на рік.

Термін окупності, оцінений як результат від ділення суми інвестицій на суму чистого прибутку та додаткової амортизації, складатиме 0,33 року.

Висновки. Важливий висновок полягає в тому, що високу економічну ефективність цього заходу здебільшого визначає стрімке подорожчання ціни на природний газ, а не внутрішні чинники, на які підприємство має прямий вплив. Проте, в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів перехід підприємств на кардинально нові, сучасні технології, які б не передбачали (або зменшували частку) використання природного газу в технологічному процесі, інколи є неможливим. Отже, реалізація заходів менш витратних, але все ж таки ефек-

тивних, може стати актуальним напрямом підвищення енергоефективності підприємств, а включення додаткових ефектів від реалізації напрямів енергоефективності (екологічних, соціальних, тощо) підвищить суму отриманого економічного ефекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мітрахович М.М. Методика розрахунку основних показників енергоефективності підприємства [Електронний ресурс] / М.М. Мітрахович, І.С. Герасимчук // Наукоємні технології. – 2009. – № 3. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/nt/2009_3/20.pdf. – Дата звернення: 26.12.2014.
2. Сотник І.М. Еколого-економічні основи управління енергозбереженням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І.М. Сотник; Сумський Державний університет. – Суми, 2002. – 22 с.
3. Карп І.М. Енергоефективність як основа розвитку енергетики України [Електронний ресурс]: доповідь. – Інститут газу НАН України. – Електрон. дані (1 файл). – К.,2013. – Режим-доступу: http://www.ngbi.com.ua/Ekspertna%20Rada/Doklad_Karp.pdf. – Дата звернення: 26.12.2014.
4. Княжанський В. Енергоємність української економіки зменшується [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/energoiemnist-ukrayinskoyi-ekonomiki-zmenshuietsya. – Дата звернення 26.12.2014.
5. Костенок Я.О. Державне регулювання енергозбереження в промисловості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Я.О. Костенок; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2011. – 17 с.
6. Использование вторичных энергоресурсов (ВЭР) сбросного тепла от форматоров-вулканизаторов при паровом режиме вулканизации на ОАО «Днепрошина» / Днепропетровск: ОАО «ДнепрВНИПИ-энергопром», 2012. – 84 с. – (Препринт / «ДнепрВНИПИ-энергопром»).

УДК 658.012.32 (477)

Кіщак І.Т.
доктор економічних наук, професор,
декан економічного факультету
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Шевчук С.П.
кандидат педагогічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Дьоміна В.М.
кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

SWOT-ANALYSIS AS A TOOL FOR DEVELOPMENT MARKETING EXIT STRATEGY ON A FOREIGN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито специфіку застосування SWOT-аналізу щодо розробки маркетингової стратегії виходу конкретного підприємства на зовнішній ринок. Показано застосування матричного методу для визначення взаємодії ситуативних чинників (внутрішніх сил із зовнішніми можливостями й загрозами, і внутрішніх слабостей із зовнішніми можливостями й загрозами). Здійснено формування альтернативних стратегій в загальній SWOT-матриці; проведено розрахунки вибору переваг стратегічних альтернатив.

Ключові слова: SWOT-аналіз; середовище підприємства; стратегії економії виробництва; стратегії диференціювання; стратегії централізації виробництва; наступальні та захисні стратегії.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта специфика применения SWOT-анализа по разработке маркетинговой стратегии выхода конкретного предприятия на внешний рынок. Показано применение матричного метода для определения взаимодействия ситуативных факторов (внутренних сил с внешними возможностями и угрозами, и внутренних слабостей с внешними возможностями и угрозами). Осуществлено формирование альтернативных стратегии в общей SWOT-матрицы; проведены расчеты выбора преимуществ стратегических альтернатив.

Ключевые слова: SWOT-анализ; среда предприятия; стратегии экономии производства; стратегии дифференцирования; стратегии централизации производства; наступательные и защитные стратегии.

ANNOTATION

The article deals with the application specifics of the SWOT-analysis on the development of marketing strategies out a company to the foreign market. Use of the matrix method to determine the interaction of situational factors (internal forces with external opportunities and threats and internal weaknesses with external opportunities and threats) are showed. Developing alternative strategies implemented in the overall SWOT-matrix; calculated the benefits of selecting strategic alternatives.

Keywords: SWOT-analysis; the enterprises surrounding; strategy lean production; strategy of differentiation; strategies centralization of production; offensive and defensive strategies.

Постановка проблеми. В умовах розвиненого ринку розробка, застосування й вдосконалення стратегій маркетингової діяльності є однією з найважливіших функцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародне конкурентне середовище значно підвищує ризик при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, саме тому маркетинг є засобом, що дозволяє мінімізувати цей ризик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розробки стратегії підприємства за допомогою методики SWOT-аналізу досить широко висвітлені в працях зарубіжних економістів, – від розробників даного методу (Е. Леарнеда, К. Крістенсена, К. Ендрюса, В. Гута) і до сучасних дослідників: О. Бенепе, А. Гамфрі, М. Дошера, Ф. Котлера Х. Макміллана, А.Дж. Стрикленда, Р. Стюарта, А.А. Томпсона, Е. Фідса та інших. Останнім часом зросла увага до даної проблеми в Україні, про що свідчить зростаюча кількість наукових публікацій вітчизняних вчених Н.В. Багряного, Л.В. Балабанової, П.Т. Бубенко, Ю.Н. Гладкової, А.П. Голікова, С.Б. Довбні, А.О. Єпіфанової, Л.Ц. Масловської, І.Р. Михасюк, Л.М. Нємець, С.П. Санько й інших авторів.

Невирішені частини загальної проблеми. Не применшуючи значення вказаних досліджень слід зауважити про недостатнє висвітлення особливостей застосування SWOT-аналізу щодо розробки маркетингової стратегії виходу конкретного підприємства на зовнішній ринок. Крім того, даний метод потребує конкретизації та деталізації, оскільки в більшості публікацій дається його узагальнений опис.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування процедури SWOT-аналізу при розробці маркетингової стратегії виходу виробничо-торгівельної фірми «ВЕЛАМ» на зовнішній ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод SWOT (абревіатура складена з перших літер

англійських слів: сила, слабкість, можливості й загрози) є досить широко визнаним підходом, що дозволяє провести сумісне вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища [1; 3; 4; 7].

Процедуру розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок покажемо на прикладі Миколаївської виробничо-торгівельної фірми (ВТФ) «ВЕЛАМ», яка планує вихід на ринок геотекстилю[1] Російської Федерації. Для створення загальної інформаційної бази були використані дані офіційного сайту підприємства, звіти маркетингових досліджень російського ринку геотекстилю, а також дослідження ВТФ «ВЕЛАМ» [2; 5; 6; 8][2]. Перш за все узагальнимо ключові можливості, ключові загрози, ключові сильні та слабкі сторони підприємства. Результати експертного аналізу зовнішніх чинників можливостей і загроз ВТФ «ВЕЛАМ», проведеного спеціалістами підприємства, показано в таблиці 1.

Повний зважений рахунок для ВТФ «ВЕЛАМ» дорівнює 3,24. Це вище, ніж для середньої фірми. Результати експертного аналізу внутрішніх чинників сили і слабкості ВТФ «ВЕЛАМ » при виході на зовнішній ринок показано в табл. 2.

Повний зважений показник для ВТФ «ВЕЛАМ» дорівнює 3.27, це не набагато вище, ніж для середньої фірми. Далі зведемо в одну таблицю найбільш значущі стратегічні зовнішні й внутрішні чинники (табл. 3).

Для розробки маркетингової стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок перш за все визначимо взаємодію ситуативних чинників, тобто внутрішніх сил із зовнішніми можливостями і загрозами, і внутрішніх слабостей із зовнішніми можливостями і загрозами. Для цього побудуємо чотири допоміжні матриці: 1) матрицю «Максі-максі: можливості-сили » (табл. 4); 2) матрицю «Максі міні: можливості-слабкості» (табл. 5); 3) матрицю «Міні-максі: загрози-сили» (табл. 6); 4) матрицю «Міні-міні: можливості-загрози» (табл. 7). Кожній матриці відповідають певні стратегії. Так, стратегії SO (матриця максі-максі) спрямовані на забезпечення виходу компанії на зовнішній ринок

Таблиця 1

Оцінка зовнішніх чинників можливостей і загроз ВТФ «ВЕЛАМ» при виході на зовнішній ринок

Зовнішні фактори	Вага	Оцінка	Зважений рахунок	Коментарі
Можливості				
Зростання об'ємів споживання геотекстилю у відповідних галузях промисловості	0,15	4	0,6	Поточний
Придатність режиму вільної торгівлі, що передбачає безмитний імпорт продукції	0,05	2	0,1	Можливий
Відповідне географічне місце розташування	0,1	3	0,3	Витрати транспортування не дуже високі
Місцеві виробники мають застаріле устаткування, технології	0,05	2	0,1	Це допомагає конкурувати на першій стадії
Російські виробники не мають спеціалізованих лабораторій, щоб виконати контроль якості	0,03	1	0,03	Дає змогу різносторонньо розвинути послуги
Підвищення інтересу покупців до продукції вищої якості	0,05	2	0,1	Дуже хороший для компанії технологічний рівень
Самозаспокоєння конкуруючих фірм через незадоволений попит	0,03	3	0,09	Це допомагає конкурувати на першій стадії
Загрози				
Можливість посилення конкуренції в галузі	0,07	3	0,21	Завдяки зрілості ринку в майбутньому
Вхід нових конкурентів як реакція при зростаючому ринку	0,07	3	0,21	Можливість велика
Ринкова сила клієнтів спричинена великою чисельністю виробників	0,1	4	0,4	Зростання
Зростаюча ринкова сила постачальників сировини	0,1	4	0,4	Поточна тенденція
Несприятлива політика федерального уряду для іноземних підприємств-імпортерів	0,05	2	0,1	Очікується
Протекціонізм регіональних і місцевих органів влади	0,05	2	0,1	Захищатиме місцевих виробників
Підвищення ціни сировини у зв'язку з ситуацією на світовому ринку нафти	0,1	5	0,5	Поточна тенденція
Загальна сума	1,0		3,24	

[1] Геотекстиль – матеріал, що використовується в будівництві для роботи з грантами. Основні функції геотекстилю – поділ ґрунтів і фільтрація води. Використовується також для зміцнення укосів, створення дамб та інших захисних споруд.

[2] Отримані дані змінено в зв'язку з тим, що вони є комерційною таємницею підприємства.

Таблиця 2

Оцінка внутрішніх чинників сили і слабкості ВТФ «ВЕЛАМ» при виході на зовнішній ринок

Внутрішні фактори	Вага	Оцінка	Зважений рахунок	Коментарі
Сильні сторони				
Обладнання високої технології	0,15	5	0,75	Підтримає нові зусилля
Адекватні фінансові ресурси	0,05	4	0,2	Кредити
Високий рівень організації виробництва	0,03	3	0,09	Зробить компанію гнучкою
Хороші конкурентоздатні навички	0,03	2	0,06	В іншої промисловості
Свідоцтво відповідності системи управління, безпеки праці і безпеки виробничого процесу екологічної безпеки міжнародним стандартам ISO 9001-2000	0,10	4	0,4	Має бути дуже важливим
Ефективне партнерство з постачальниками сировини	0,10	3	0,3	Стійке відношення
Перевага вартості	0,03	3	0,09	Не дуже високо
Досвід в побудові сильних продажів і мережі обслуговування	0,05	4	0,2	Не в межах призначеної промисловості
Тенденція до технологічних і продуктових інновацій	0,05	3	0,15	Додаткове джерело, щоб конкурувати успішно
IT підтримка операцій	0,03	4	0,12	Швидка реакція на зміни
ефективне управління	0,03	4	0,12	Важливий ключ до успіху
Слабкості				
Бракує досвіду в просуванні продукції геотекстилю	0,07	2	0,14	Головним чином пов'язаний з іншим продуктом
Невпевненість відносно одного продукту, недостатня потужність виробничої лінії	0,09	3	0,27	Має бути притаманний цілій галузі
Брак інформації про ринок геотекстилю в Росії	0,07	2	0,14	Потребує часу
Непередбачені конкурентні незручності	0,07	2	0,14	Як новий учасник
Не досить каналів розподілу	0,05	2	0,1	Потрібен час для налагодження
Загальна сума	1,00		3,27	

Таблиця 3

Стратегічне представлення чинників

Стратегічні чинники	Вага	Оцінка	Зважений рахунок	Тривалість			Коментарі
				а*	б	в	
Устаткування високої технології (S)	0,07	4	0,28		х		Має бути підтриманий
Міжнародне свідоцтво стандартів (S)	0,05	5	0,25			х	Став загальним
Ефективне партнерство з постачальниками сировини (S)	0,12	4	0,48		х		Важливий ключ до успіху
Нестача досвіду в заохоченні таких предметів споживання (W)	0,05	2	0,1	х			Пов'язаний з іншим продуктом
Невпевненість відносно одного продукту, недостатня потужність виробничої лінії (W)	0,02	2	0,04	х			Ознака цілої промисловості
Слабке бачення ринку Росії (W)	0,03	2	0,06	х			Тимчасовий
Непередбачені конкурентні незручності (W)	0,02	2	0,04	х			Як новий учасник
Зростання об'ємів споживання в основних галузях промисловості (O)	0,12	4	0,48		х		Поточний, який, як очікується, буде продовжений
Відповідне географічне місце розташування (O)	0,05	3	0,15			х	Нижчі витрати транспортування
Можливість посилення конкуренції в промисловості (T)	0,05	2	0,1			х	Із-за зрілості ринку в майбутньому
Вхід нових конкурентів (T)	0,07	2	0,14		х		У нутрі країни, яке управляється
Ринкова влада клієнтів (T)	0,10	2	0,2		х		Зростання
Зростаюча ринкова сила постачальників (T)	0,10	3	0,3			х	Поточна ситуація
Підвищення ціни сировини (T)	0,15	3	0,45		х		Поточна тенденція
Загальна кількість	1,00		3,07				

* а – коротка дія, б – проміжна ланка, в – довгострокова тривалість.

шляхом максимізації обох чинників: сил і можливостей. Стратегії WO (матриця максі-міні) спрямовані на мінімізацію слабкості і максимізацію використання ринкових можливостей підприємства. Стратегії ST (матриця максі – міні) засновані на силах компанії, і спрямовані на подолання загроз зовнішнього середовища. Стратегія полягає в тому, щоб максимізувати сили, мінімізуючи загрози. Стратегії WT (міні-міні) полягають у тому, щоб мінімізувати й слабкості, і загрози. У кожній матриці (табл. 4-7) попарно порівнюються чинники, що можуть взаємодіяти, тобто вони можуть мати сильні, слабкі взаємозв'язки або бути взагалі непов'язаними. Аналізуючи таблицю 4 можна виділити найбільш вагомі чинники зовнішніх можливостей:

«Зростання об'ємів споживання в основних сегментах ринку» (9 балів); «Відсутність у конкурентів сучасних спеціалізованих лабораторій для контролю якості» (7 балів); «Самозаспокоєння конкуруючих фірм з причин великого обсягу незадоволеного попиту» (7 балів); «Місцеві виробники геотекстилю мають застаріле устаткування, технології» (6 балів). У підсумковому рядку розміщені суми балів внутрішніх чинників, що вказують на кількість попарних зв'язків із зовнішніми чинниками ринкових можливостей, з яких найбільш вагомими є: «Досвід у побудові продажів і мережі обслуговуванн» (6 балів); «Свідоцтво відповідності до міжнародних стандартів» (5 балів); «IT підтримка операцій і процесів» (5 балів).

Таблиця 5 містить попарне порівняння зовнішніх чинників можливостей (рядки) і слабких сторін діяльності ВТФ «ВЕЛАМ» (графи). За даними підсумкового рядка таблиці можна виділити внутрішні слабкості, які мають найменше зв'язків із зовнішніми чинниками ринкових можливостей компанії: «Непередбачені конкурентні незручності компанії як нового учасника» (3 бали) і «Недостатнє проникнення в канали розподілу» (2 бали). Аналогічно за даними підсумкової графи можна ідентифікувати чинники зовнішніх можливостей з максимальною кількістю зв'язків: «Зростання об'ємів споживання в основних сегментах ринку» (4 бали); «Місцеві виробники геотекстилю мають застаріле устаткування, технологі» (3 бали); «Зміна в запитах покупців: переваги продукції вищої якості» (3 бали).

У таблиці 6 розміщено попарне порівняння загроз зовнішнього середовища і внутрішніх чинників сили компанії. Серед загроз найбільший вплив мають такі: «Можливість посилення конкуренції в галузі» (11 балів); «Ринкова сила клієнтів» (8 балів); «Загроза появи нових конкурентів» (7 балів); «Несприятлива політика російського уряду» (6 балів); «Загроза підвищення ціни сировини в зв'язку з ситуацією на світовому ринку нафти» (6 балів). Найменший вплив загроз на сили компанії відчувається щодо таких сильних внутрішніх чинників: «Високотехнологічне устаткування» (3 бали); «Високий рівень організації виробництва» (3 бали); «Ефективне управління» (3 бали).

Четверта проміжна таблиця 7 містить попарні порівняння зовнішніх загроз і слабких сторін діяльності ВТФ «ВЕЛАМ» для їх мінімізації. Аналіз таблиці 7 показує, що мінімальні зв'язки зі слабостями компанії в даній ситуації становлять такі загрози, як «Несприятлива політика феде-

Таблиця 4

Матриця взаємодії чинників «можливості-сили» («Максі-максі»)

(O) \ (S)	Устаткування високої технології	Адекватні фінансові ресурси	Високий рівень організації виробництва	Хороші конкурентоздатні навички	Міжнародне свідоцтво стандартів	Ефективне співробітництво з постачальниками	Переваги вартості	Досвід в побудові продажів і мережі обслуговування	Тенденція до технологічних і продуктових нововведень	IT підтримка операцій	Ефективне управління	Максимум
Зростання об'ємів споживання в основних сегментах ринку	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	**9**
Придатність режиму вільної торгівлі, що передбачає безмитний імпорт предметів споживання	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2
Відповідне географічне місце розташування	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	3
Місцеві виробники, що мають застаріле устаткування і технології	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	**6**
У російських конкурентів відсутні сучасні спеціалізовані лабораторій для контролю якості	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	**7**
Зміна в запитах покупців: переваги продукції вищої якості	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	4
Самозаспокоєння конкуруючих фірм з причин великого обсягу незадоволеного попиту	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	**7**
Максимум	4	2	4	2	**5**	2	3	**6**	3	**5**	2	

рального уряду» (2 бали), «Підвищення ціни сировини в зв'язку з ситуацією на світовому ринку нафт» (2 бали), а також «Зростання ринкової влади постачальників» (1 бал). Серед слабкостей, що найменше пов'язані із ринковими загрозами слід назвати «Брак досвіду в просуванні продукції геотекстилю» (3 бали), а також «Невпевненість відносно одного продукту, недостатня потужність виробничої лінії» (2 бали).

Наступним кроком у розробці маркетингової стратегії ВТФ «ВЕЛАМ» є формування альтернативних стратегії в загальній SWOT-матриці (табл. 8).

Виходячи з аналізу комбінацій зовнішніх і внутрішніх чинників було сформульовано дев'ять альтернативних стратегій: А) – здійснити кампанію просування, роблячи акцент на відношенні ціни/якості на продукт; Б) – здійснити план дій щодо розвитку мережі обслуговування й продажу; В) – сформувати відмітну компетентність щодо мінімізації операційних витрат покупців; Г) – використовувати існуючу систе-

Таблиця 5

Матриця взаємодії чинників «можливості-слабкості» («Максі-міні»)

(O) \ (W)	Бракує досвіду в просуванні продукції геотекстилю	Невпевненість відносно одного продукту, недостатня потужність виробничої лінії	Брак інформації про ринок геотекстилю в Росії	Непередбачені конкурентні незручності	Не досить каналів розподілу	Максимум
Зростання об'ємів споживання в основних сегментах ринку	1	1	1	0	1	**4**
Придатність режиму вільної торгівлі, що передбачає безмитний імпорт предметів споживання	1	0	0	0	0	1
Відповідне географічне місце розташування	0	0	0	1	0	1
Місцеві виробники, що мають застаріле устаткування і технології	0	1	1	1	0	**3**
У російських конкурентів відсутні сучасні спеціалізовані лабораторій для контролю якості	1	0	1	0	0	2
Зміна в запитах покупців: переваги продукції вищої якості	0	1	1	1	0	**3**
Самозаспокоєння конкуруючих фірм з причин великого обсягу незадоволеного попиту	1	0	0	0	1	2
Мінімум	4	4	4	**3**	**2**	

Таблиця 6

Матриця взаємодії чинників «Загрози-сили» («Міні-максі»)

(T) \ (S)	Устаткування високої технології	Адекватні фінансові ресурси	Високий рівень організації виробництва	Хороші конкурентноздатні навички	Міжнародне свідоцтво стандартів	Ефективне товариство з постачальниками	Переваги вартості	Досвід в побудові сильних продажів і мережі обслуговування	Тенденція до нововведень і здібностей нововведення продукту	ІТ підтримка операцій	Ефективне управління управління	Максимум
Можливість посилення конкуренції в галузі	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	**11**
Загроза появи нових конкурентів	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	**7**
Ринкова сила клієнтів	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	**8**
Зростання ринкової сили постачальників	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	4
Несприятлива політика російського уряду	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	**6**
Протекціонізм регіональних і місцевих органів влади	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	4
Підвищення ціни сировини в зв'язку з ситуацією на світовому ринку нафти	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	**6**
Мінімум	**3**	4	**3**	4	5	4	5	4	5	5	**3**	

Таблиця 7

Матриця взаємодії чинників «Загрози-слабкості» («Міні-міні»)

(W) / (T)	Бракує досвіду в просуванні продукції геотекстилю	Невпевненість відносно одного продукту, недостатня потужність виробничої лінії	Слабке зображення ринку в Росії	Непередбачені конкурентні незручності	Не досить каналів розподілу	Мінімум
Можливість посилення конкурентності в промисловості	1	0	1	0	1	3
Вірогідний вхід нових конкурентів	1	0	1	0	1	3
Ринкова влада клієнтів із-за великого числа виробників	1	0	1	1	1	4
Зростання ринкової влади постачальників	0	0	0	1	0	**1**
Несприятлива політика федерального уряду	0	1	1	0	0	**2**
Зусилля обмеженого регіонального і місцевого органу влади	0	0	1	1	1	3
Підвищення ціни сировини із-за ситуації на світовому нафтовому ринку	0	1	0	1	0	**2**
мінімум	**3**	**2**	5	4	4	

Таблиця 8

SWOT-матриця альтернативних стратегій

Внутрішні чинники **Зовнішні чинники**	Сила (S) 1. Відповідність міжнарод-ним стандартам (SO) 2. Досвід у побудові продажів і мережі обслуговування (SO) 3. IT підтримка операцій (SO) 1. Високотехнологічне Устаткування (ST) 2. Високий рівень організації виробництва (ST) 3. Довершене управління (ST)	Слабкість (W) 1. непередбачені конкурентні незручності (WT) 2. Недостатньо каналів розподілу (WT) 1. Брак досвіду в просуванні даної продукції на зовнішньому ринку (WT) 2. Невпевненість відносно одного продукту (WT)
Можливості (O) 1. Зростання об'ємів споживання (OS, OW). 2. Застаріле устаткування й технології конкурентів (OS, OW). 3. Відсутність у конкурентів спеціалізованих лабораторій для контролю якості (OS) 4. Самовдоволення серед конкуруючих фірм (OS) 5. Бажання покупців купити продукт вищої якості (OW)	SO Стратегії 1. Здійснити кампанію просування, роблячи акцент на відношенні ціни/якості на продукт (1SO, 3SO+2OS, 3OS) 2. Створити і здійснити план дій щодо розвитку продажів і мережі обслуговування (2SO, 3SO+1OS, 4OS)	WO Стратегії 1. Сформувати відмітну компетентність щодо мінімізації операційних витрат покупців (1WO, 2WO+1OW, 5OW) 2. Використовувати існуючу систему постачання продукту, щоб розвинути власні канали розподілу (2WO+2OW)
Загрози (T) 1. Посилення конкуренції в галузі (TS) 2. Вхід нових конкурентів (TS) 3. Ринкова влада клієнтів (TS) 4. Несприятлива політика федерального уряду (TS, TW) 5. Зростання ринкової влади постачальників (TW) 6. Підвищення ціни сировини через ситуації на світовому нафтовому ринку (TW)	ST Стратегії 1. Стимулювання покупців, які купують велику кількість продукту (1-й, 3ST+1TS, 2TS, 3TS) 2. Забезпечити зростання витрат покупців на перехід на інших виробників (1-й, 2ST+1TS, 2TS, 3TS) 3. Забезпечити відповідність з міжнародними вимогами якості продуктів і операцій (1-й, 2ST+1TS, 2TS, 3TS, 4TS)	WO Стратегії 1. Посилити кампанію просування через встановлення сталих ділових стосунків з державними підприємствами (1WT+4WT, 5WT) 2. Забезпечити скорочення витрат, щоб запобігти пониженню розміру прибутку (2WT+5 TBT, 6 TBT)

Таблиця 9

Розрахунок переваг стратегічних альтернатив

	А	Б	В	Г	Д	И	К	Л	М	Перевага
А		1	0	1	2	1	2	2	2	11
Б	1		2	2	2	2	0	1	0	10
В	0	2		0	1	2	2	1	2	10
Г	1	2	0		1	0	0	1	0	5
Д	2	2	1	1		2	2	1	1	12
И	2	2	2	0	2		1	2	2	13
К	2	0	2	0	2	1		2	1	10
Л	2	1	1	1	1	2	2		2	12
М	2	0	2	0	1	2	1	2		10

му постачання продукту, щоб розвинути власні канали розподілу; Д) – стимулювати покупців, які купують велику кількість продукції; И) – забезпечити зростання витрат покупців при переході до інших виробників; К – забезпечити відповідність з міжнародними вимогами операцій якості продукції та операцій; Л – посилити кампанію просування через встановлення сталих ділових стосунків з державними підприємствами; М – забезпечити скорочення витрат, щоб запобігти пониженню розміру прибутку.

Для вибору найбільш ефективних стратегій використаємо метод попарних порівнянь вищенаведених альтернатив. Якщо одна з порівнюваних стратегій суттєво комбінує ефект іншої та має суттєві переваги, це оцінюється 2 балами, незначні переваги однієї з альтернатив оцінюються 1 балом, відсутність переваг оцінюється в 0 балів. Обираються найбільш сильні стратегії, що отримають найбільшу кількість балів.

Результати попарного порівняння альтернатив представлені в таблиці 9. За розрахунками таблиці 9 найсильніші стратегічні альтернативи виявились: (1) здійснення кампанії просування, роблячи акцент на відношенні ціни/якості на продукт, (2) стимулювати покупців, які купують велику кількість продукції, (3) підвищення витрат покупців при переході до інших виробників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, конкурентні переваги ВТФ «ВЕЛАМ» при виході на російський ринок геотекстилю можуть бути засновані на стратегіях: економії виробництва; стратегії диференціювання; стратегії централізації виробництва; наступальної і захисної стратегії. Зміст цих стратегій полягає в наступному.

У ВТФ «ВЕЛАМ» є можливості знизити витрати завдяки стратегії вертикальної інтеграції: налагодженні тісних ділових стосунків з постачальниками, що дає можливість зменшити вартість сировини.

Успішне диференціювання вимагає бути унікальним у тому, що покупці вважають цінним. Вивчаючи запити споживачів геотекстилю ВТФ «ВЕЛАМ» зможе керувати преміальною ціною, продаючи більше товарів і забезпечувати більшу лояльність покупців.

Аналіз ринку показав, що сегменти в межах галузі є не гомогенними. Отже ВТФ «ВЕЛАМ» може вибрати найвигідніший сегмент, зосередивши роботу в його межах. Згідно попереднього аналізу російського ринку геотекстилю, наведеним вище вимогам відповідає сегмент будівництва шосе.

ВТФ «ВЕЛАМ» є новим іноземним постачальником на російського ринку геотекстиля, орієнтованим на швидкі темпи зростання. Здійснення наступальних дій є досить складним завдання, вони потребують спеціальної уваги і значною мірою залежать від змін ринкової ситуації. Тому це має бути предметом для подальшого розгляду.

Фірмі також слід подбати про захисні стратегії з метою зниження ризиків нападу конкуруючих фірм, а саме: збереження низьких цін, на ті партії товару, що найближче відповідають пропозиціям конкурентів; підписання виняткових угод з дилерами й дистриб'юторами для перешкоди конкурентам використовувати ті ж самі джерела продажів; надання дилерам і дистриб'юторам скидок для унеможливлення їх переходу до інших виробників аналогічних товарів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2006. – 544 с.
2. Дьячков М.В. Рынок геотекстиля в России: проблемы становления. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rustm.net/catalog/article/1446.html.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: регіональний аспект: навчальний посібник / І.Т. Кіщак, В.В. Лагодієнко, С.П. Шевчук та ін. – Миколаїв: Іліон, 2014. – 440 с.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 736 с.
5. Маркетинговое исследование российского рынка геотекстиля. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://research-techart.ru/newsroom3636.html.
6. Офіційний сайт ВТФ «ВЕЛАМ». – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.velam.com.ua.
7. Портер, М. Стратегія конкуренції / М. Портер; пер.з англ. – К.: Основи, 2004. – 390 с.
8. ПТФ «Велам»: 15 лет. Хоменко М.Г., Харьковская М.В. – К.: ИнРА «Златограф», 2006. – 156 с.

УДК 658.155

Коваленко М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Полтавської державної аграрної академії

ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY AND SOLVENCY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлені сучасні проблеми економічного управління фінансовою стійкістю й платоспроможністю підприємства. Обґрунтована доцільність використання на підприємстві консервативної політики формування фінансових ресурсів. Виявлені актуальні джерела підвищення рівня платіжної готовності підприємства.

Ключові слова: стійкість, платоспроможність, дебіторська заборгованість, факторинг, дисконтна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье отображены современные проблемы экономического управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятия. Обоснована необходимость использования на предприятии консервативной политики формирования финансовых ресурсов. Представлены актуальные источники повышения уровня платежной готовности предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, платежеспособность, дебиторская задолженность, факторинг, дисконтная политика.

ANNOTATION

the article deals with the current problems of financial stability and solvency of the company. The feasibility of using the company conservative policy of financial resources is justified. The current sources for increasing preparedness payment company is identified.

Keywords: stability, solvency, receivables, factoring, discount policy.

Постановка проблеми. Обмеженість пропозиції фінансових ресурсів звужує можливості вирішення проблеми інтенсифікації аграрного виробництва, що знижує конкурентоспроможність продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами. Необхідною умовою вирішення проблеми сталого й ефективного розвитку аграрного сектора економіки є зміцнення власних фінансових позицій сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємств присвячені наукові праці І.О. Бланка, В.О. Василенка, Н.В. Єгорової, Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенка, А.М. Ткаченко, О.О. Шапурової та інших. Водночас, відсутні комплексні наукові дослідження проблем розробки механізмів фінансової стабілізації аграрних підприємств у контексті збереження та підвищення власних фінансових позицій, які б враховували сучасну складну економічну ситуацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кризові умови сьогодення аграрних підприємств, очевидна недостатність фінансових ресурсів для їх розширеного відтворення зумовлюють необхідність пошуку джерел формування та ефективного використання власного інвестиційного потенціалу з метою генерування здатності підприємств розраховуватися зі своїми боргами в довгостроковому періоді.

Постановка завдання. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є забезпечення стабільності його діяльності з позицій довгострокової перспективи. Вона пов'язана із загальним рівнем платоспроможності, потужністю власного інвестиційного потенціалу, рівнем залежності підприємства від кредиторів та інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Політика формування джерел фінансування інвестицій підприємства представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що містить у собі вибір і реалізацію найбільш ефективних форм фінансування інвестицій з метою забезпечення високих темпів розвитку підприємства та постійного зростання його ринкової вартості та активності [1, с. 392].

У процесі реалізації цієї політики прогнозується потенційна можливість формування інвестицій за рахунок власних фінансових джерел. Крім того, з урахуванням досягнутої стратегічної фінансової позиції і прогнозованої ситуації на ринку капіталу визначається можливість і доцільність залучення для інвестиційної діяльності позичених фінансових ресурсів. У процесі оптимізації структури джерел фінансування капітальних вкладень забезпечується раціональне співвідношення власних і позичених джерел фінансування за окремими кредиторами й потоками наступних платежів з метою попередження зниження фінансової стійкості й платоспроможності підприємства в наступному періоді.

Конкретний вибір типу політики формування інвестицій визначається рівнем фінансової гнучкості підприємства, фінансовою філософією підприємства, ступенем готовності до реалізації окремих інвестиційних проектів, фінансовим станом підприємства.

Консервативна політика формування фінансових ресурсів орієнтується переважно на власні внутрішні джерела їх залучення. Позикові

фінансові ресурси для інвестиційної діяльності залучаються в мінімальному обсязі тільки для того, щоб забезпечити досягнення «критичної маси інвестицій». Така політика забезпечує високий рівень фінансової безпеки підприємства та спрямована на мінімізацію фінансового ризику як пріоритетної мети. При здійсненні цієї політики підприємство не прагне ні до максимізації розміру поточного доходу від інвестицій, ні до максимізації приросту капіталу (і, відповідно, до максимізації ринкової вартості підприємства), а дбає лише про власну економічну безпеку [2].

За таких умов основну роль у системі ефективного економічного управління підприємством необхідно відвести широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, успішне використання яких дозволить не тільки покращити фінансовий стан, а й позбавити підприємство від залежності використання позикового капіталу, а також прискорити темпи його економічного розвитку.

Виділяють такі етапи та внутрішні механізми фінансової стабілізації аграрних підприємств [3]:

1) усунення неплатоспроможності (оперативний внутрішній механізм) – як би не оцінювався масштаб кризового стану підприємства, першочерговим завданням у системі заходів фінансової стабілізації є відновлення його здатності здійснювати розрахунки за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями з метою попередження виникнення процедури банкрутства;

2) відновлення фінансової стійкості (тактичний внутрішній механізм) – усунення неплатоспроможності підприємства протягом короткострокового періоду за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових операцій. Однак, причини, що генерують неплатоспроможність, можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства;

3) забезпечення фінансової рівноваги на довгостроковий період (стратегічний внутрішній механізм) – створення передумов стабільного зниження вартості капіталу, що використовується, та постійного зростання ринкової вартості підприємства. Це завдання вимагає прискорення темпів фінансового розвитку на основі внесення певних коректив в окремі параметри фінансової стратегії. Скоригована з урахуванням несприятливих факторів фінансова стратегія машинобудівного підприємства має забезпечувати високі темпи стійкого розвитку його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози банкрутства на перспективу.

Отже, кожному етапу фінансової стабілізації відповідають певні внутрішні механізми, які в практиці економічного управління прийнято поділяти на оперативний, тактичний і стратегічний. Зазначені внутрішні механізми фінансової стабілізації носять «захисний» або «наступальний» характер.

Оперативний механізм фінансової стабілізації – система заходів, спрямована, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань аграрного підприємства в короткостроковому періоді, а з іншого – на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Принцип «відсікання зайвого», що покладено в основу цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (відповідних фінансових зобов'язань), так і окремих видів ліквідних активів (з метою їх термінової конверсії в грошову форму).

Вибір відповідного напряму оперативного механізму фінансової стабілізації, що сприяє виходу з фінансової кризи, залежить від характеру реальної неплатоспроможності підприємства, індикатором якої є коефіцієнт чистої поточної платоспроможності. Для його розрахунку необхідно здійснити додаткове коригування складу оборотних активів і короткострокових фінансових зобов'язань. Так, зі складу оборотних активів виключається їх неліквідна частина: безнадійна дебіторська заборгованість; неліквідні запаси товарно-матеріальних цінностей; витрати майбутніх періодів. Зі складу короткострокових фінансових зобов'язань виключається «внутрішня» їх частина, яка може бути перенесена на період завершення фінансової стабілізації: розрахунки за нарахованими дивідендами й відсотками, які підлягають виплаті; розрахунки з дочірніми підприємствами (філіями). З урахуванням вище зазначеного коефіцієнт чистої поточної платоспроможності визначається за формулою [3]:

$$К_{ЧПП} = \frac{ОА - ОА_Н}{ПФЗ - ПФЗ_В},$$

де $К_{ЧПП}$ – коефіцієнт чистої поточної платоспроможності підприємства;

ОА – сума оборотних активів підприємства, тис. грн;

$ОА_Н$ – сума неліквідних оборотних активів, тис. грн;

КФЗ – сума поточних фінансових зобов'язань, тис. грн;

$КФЗ_В$ – сума внутрішніх поточних фінансових зобов'язань, яка може бути відкладена до завершення фінансової стабілізації, тис. грн.

Враховуюче значення цього коефіцієнта можна запропонувати деякі напрями оперативного механізму фінансової стабілізації. Якщо КЧПП>1, то підприємству слід звернути увагу на забезпечення швидкої ліквідності оборотних активів, якщо КЧПП<1 – на забезпечення швидкого часткового дезінвестування оборотних активів. Спільним в обох випадках є забезпечення швидкого скорочення розміру короткострокових фінансових зобов'язань.

Розглянемо оперативний механізм фінансової стабілізації на прикладі ТОВ «Чиста криниця» Новосанжарського району Полтавської об-

ласті, яке займається вирощуванням зернових та технічних культур.

З метою розробки оперативного механізму покращення фінансового стану ТОВ «Чиста криниця» визначимо рівень його чистої поточної платоспроможності (табл. 1).

Згідно даних таблиці 1 рівень чистої поточної платоспроможності ТОВ «Чиста криниця» більший від 1, що позитивно характеризує фінансовий стан підприємства. Однак, зниження даного показника в динаміці за досліджуваний період на 7,076 або 72,7% свідчить про показання для застосування механізму забезпечення швидкої ліквідності оборотних активів. Швидка ліквідність оборотних активів, яка забезпечує зростання позитивного грошового потоку в короткостроковому періоді, досягається за рахунок таких заходів: ліквідації портфеля короткострокових фінансових вкладень; прискорення інкасації дебіторської заборгованості; зниження періоду надання товарного кредиту; збільшення розміру цінової знижки при здійсненні готівкового розрахунку за реалізовану продукцію; зниження розміру страхових запасів товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ); уцінки мало ліквідних видів запасів ТМЦ із забезпеченням подальшої їх реалізації; тощо [3].

Рівень ділової активності підприємства в сфері розрахункових відносин характеризується станом дебіторської та кредиторської заборгованості, їх розміром та якістю, що має суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства.

Дебіторська заборгованість розглядається як вилучені на певний період із господарської діяльності підприємства оборотні кошти. Тому, чим швидше підприємство одержить кошти від покупців за продану продукцію, тим кращим буде його фінансовий стан. Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості створює підприємству додаткові фінансові труднощі, оскільки в умовах інфляції суми заборгованості поступово знецінюються.

Зниження періоду надання товарного кредиту уможливлюється завдяки здійсненню оптимізації обсягу дебіторської заборгованості. Внаслідок пропонованого зниження обсягу дебіторської заборгованості на 6%, маємо зменшення тривалості її обертання (тривалості товарного кредиту) з 205 до 193,8 днів (табл. 2).

За даними таблиці 2 від скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості (надання безкоштовного товарного кредиту покупцям) маємо економічний ефект у розмірі 112366,2 тис. грн

Прискорення інкасації дебіторської заборгованості проявляється у використанні такої нетрадиційної для вітчизняних агропідприємств форми кредитування, як факторинг. Це основна форма рефінансування дебіторської заборгованості, що дає можливість для постачальника швидко отримувати гроші за відвантажений товар або надані послуги, і, таким чином, точно спланувати свої фінансові потоки, не очікуючи оплати від покупця. Це можливість отримання додаткового фінансування під дебіторську заборгованість.

Загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ «Чиста криниця» на кінець 2013 р. становила 12170 тис. грн Отже, підприємство, маючи потребу залучити 12170 тис. грн у виробництво, може обрати один з двох варіантів фінансування: скористатися банківською позикою чи фак-

Таблиця 1

Визначення рівня чистої поточної платоспроможності ТОВ «Чиста криниця», 2011-2013 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2011	2012	2013	абсолютне (+,-)	відносне, %
Оборотні активи, тис. грн	257914	269028	234248	-23666	-9,2
Неліквідні оборотні активи, тис. грн	110903,02	107611,2	98384,16	-12518,86	-11,3
Поточні фінансові зобов'язання, тис. грн	21582	16997	76386	54804	253,9
Відстрочені внутрішні короткострокові фінансові зобов'язання, тис. грн	6474,6	5948,95	25207,38	18732,78	289,3
Рівень чистої поточної платоспроможності	9,731	14,610	2,655	-7,076	-72,7

Таблиця 2

Економічний ефект від зниження періоду надання товарного кредиту в ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.

Показники	Факт (до оптимізації)	План (після оптимізації)	Відхилення (+,-)
Дебіторська заборгованість, тис. грн	106833	100817,45	-6015,55
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,753	1,858	0,105
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	205	193,8	-11,2
Економічний ефект, тис. грн	-	112366,2	112366,2

торинговою операцією. Умови банківського фінансування включають 30-проценту ставку за позику, дисконтування і компенсаційний залишок у розмірі 20%.

Оскільки факторинг є ризиковою фінансовою послугою, то підприємство з банком укладають договір, яким визначаються зобов'язання й відповідальність сторін. Факторинговий підрозділ ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за умовами договору призначає 3% комісійних на щорічно куповані рахунки-фактури при ставці 25%, що вираховується заздалегідь. Крім того, при роботі в разі факторингового обслуговування в Райффайзен Банк Аваль підприємство щомісячно економить 1500 грн на витратах кредитного відділу й може уникнути неінкасованих заборгованостей у розмірі 2% дебіторських заборгованостей, які передаються факторинговому відділу банку (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльний аналіз загальних річних витрат ТОВ «Чиста криниця» за банківським кредитом та факторингом на 2015 р.

Види витрат	Сума, тис. грн
Банківський кредит	
Нараховані проценти за користування банківською позикою	7302
Додаткові витрати за послуги кредитного відділу банку	18
Неінкасовані заборгованості	540,88
Сукупні витрати за банківським кредитом	7860,88
Факторингова операція	
Плата за факторингове обслуговування	4225,42
Комісійна винагорода за факторингові послуги	811,33
Сукупні витрати за факторинговою операцією	5036,75

Як видно з даних таблиці 3, варіант факторингового обслуговування в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» майже в 1,5 разів дешевший від банківської позики. Загальні витрати за факторинговою операцією складуть близько 5036,75 тис. грн Натомість, при використанні факторингу за умови зміни кредитної політики підприємство отримає додатково 7133,25 тис. грн (12170-5036,75 тис. грн), тобто дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти, а, отже, може бути використана підприємством для виробничих цілей.

Отже, переваги застосування факторингу очевидні: фактор бере на себе зобов'язання не тільки з фінансування поставок у кредит, але і з управління дебіторською заборгованістю клієнта, що дає можливість підприємству-постачальнику сконцентрувати свої зусилля на розвитку виробництва, збуту, вивченні ринків, вирішенні господарських, організаційних та інших питань і, як наслідок, – збільшити оборот підприємства й прибуток. Крім того, підприємство, отримуючи вчасно грошові кошти від реалізації продукції, має змогу уникнути їх знецінення від інфляції.

Одним із найбільш дієвих інструментів інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок покупцеві при здійсненні готівкового розрахунку за придбану продукцію або при достроковій оплаті.

Слід зазначити, що умови розрахунків обираються так, щоб, з одного боку, рання сплата була привабливою для покупців, а з другого – доцільною для продавців. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки можливості надання знижки при достроковій оплаті.

Розмір та умови надання знижки встановлюються з урахуванням:

1) темпів інфляції;
2) середньорічної ставки відсотка за кредит;
3) норми прибутку.

В умовах інфляції падіння купівельної спроможності грошей за період характеризується коефіцієнтом падіння купівельної спроможності грошей, який є оберненим до індексу цін [4].

За допомогою дисконтної політики підприємство може максимізувати прибуток від продажів, збільшити свою частку ринку, підвищити оборотність дебіторської заборгованості й поліпшити показники ліквідності. При цьому визначення розміру дисконту (знижки) – це завжди пошук компромісу між додатковими вигодами й втратами від зниження ціни. Тому, перш ніж запускати дисконтну систему на підприємстві, слід ґрунтовно проаналізувати розмір знижки, враховуючи всі економічні чинники, щоб вони були вигідними як для самого підприємства роздрібної торгівлі, так і для покупців.

В економічно розвинених країнах набула поширення така схема реалізації товарів у кредит: «2/10, net 30» [1, с. 315], що означає:

– покупець отримує знижку 2% у разі сплати отриманого товару впродовж 10 днів з початку періоду кредитування;

– покупець сплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється з 11-го по 30-й день кредитного періоду;

– у разі несплати протягом місяця покупець додатково сплачує штраф, величина якого диференціюється відповідно до моменту сплати.

Ми пропонуємо для ТОВ «Чиста криниця» схему надання знижок «5/15, net 45», що є більш привабливою для клієнтів. Однак, застосування даного механізму знижок пропонуємо тільки для постійних та перевірених клієнтів. Розглянемо можливість використання вищезазначеної схеми для ТОВ «Чиста криниця» (табл. 4).

За даними таблиці 4 маємо, що загальна сума планових витрат підприємства (із наданням знижок) на 589,4 тис. грн менша від фактичних витрат підприємства. Економічний ефект від впровадження знижок становить 396,4 тис. грн Крім того, ТОВ «Чиста криниця» отримує гарантовану виручку від реалізації товарів, що дозволяє підвищити показники

оборотності оборотних активів у цілому та дебіторської заборгованості, зокрема, та підвищує показники ліквідності підприємства.

Таблиця 4

Прогноз обґрунтування надання знижок при достроковій оплаті «5/15, net 45» для ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.

Показники	Факт (без надання знижки)	План (із наданням знижки)
Обсяг реалізації продукції в кредит, тис. грн	12170	12170
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	22,6	15
Норма прибутку, %	3,8	3,8
Річний темп інфляції у 2014 р., %	24,9	24,9
Індекс цін	1,182	1,118
Коефіцієнт падіння купівельної спроможності	0,846	0,894
Втрати від інфляції, тис. грн	1873,89	1284,49
Втрати від надання знижок, тис. грн	-	202,83
Загальна сума втрат, тис. грн	1873,89	1487,32
Залишки дебіторської заборгованості, тис. грн	765,12	507,08
Сума вивільнених коштів, тис. грн	-	258,04
Додатковий прибуток, тис. грн	-	9,83
Скоригована загальна сума витрат, тис. грн	-	1477,49
Економічний ефект, тис. грн	-	396,40

Ще одним аргументом на користь надання знижки покупцям у разі дострокової оплати є той факт, що ТОВ «Чиста криниця» у даному випадку отримує можливість скоротити обсяг фінансування, тобто обсяг необхідного для функціонування капіталу. Завдяки даному інструменту інкасації дебіторської заборгованості підприємство швидше повертає кошти в обіг, що виключає необхідність залучення позикового капіталу [5, с. 85].

Для ТОВ «Чиста криниця» порівняємо місячний економічний ефект від отримання коштів шляхом надання знижок постійним покупцям та шляхом використання банківського кредиту.

Зробити прогноз рівня інфляції на 2015 р. складно, однак, знаємо точно, що він не буде нижчим від рівня 2014 р. Тож, приймемо, що індекс інфляції буде становити 10,4% у місяць (показник 2014 р.), банківський відсоток за короткостроковим кредитом – 25% річних, рентабельність альтернативних вкладень капіталу – 15%. Розрахуємо економічний ефект (табл. 5).

Таблиця 5

Порівняння місячних витрат на надання знижки та банківський кредит для ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.

Показники	Надання знижки	Банківський кредит
Обсяг реалізації продукції в кредит, тис. грн	12170	12170
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	15,0	-
Місячний темп інфляції в 2014 р., %	1,104	1,104
Індекс цін	1,077	1,104
Коефіцієнт падіння купівельної спроможності	0,929	0,906
Втрати від інфляції, тис. грн	870,09	1146,45
Втрати від надання знижок, тис. грн	202,83	-
Оплата відсотків, тис. грн	-	253,54
Загальна сума витрат, тис. грн	1072,93	1399,99
Дохід від альтернативного вкладення капіталу, тис. грн	1694,99	1653,53
Економічний ефект, тис. грн	622,06	253,54

Розрахунок, проведений у таблиці 5, показав, що при наданні знижки ТОВ «Чиста криниця» отримає на 368,52 тис. грн більше, ніж при використанні банківського кредиту.

Таким чином, можна оптимізувати канали надходження грошових коштів, збільшуючи загальний об'єм продажу, та відповідно, виручку від реалізації й прибуток.

Висновки. Отже, визначивши напрями стабілізації фінансового стану ТОВ «Чиста криниця», нами було виявлено, що на зменшення показників ліквідності та платоспроможності в динаміці найбільший вплив має зменшення виручки від реалізації продукції. Отже, основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації.

Запропонована оптимізація розміру дебіторської заборгованості підприємства, тобто зменшення розміру надання безкоштовного товарного кредиту для клієнтів ТОВ «Чиста криниця» на 6015,55 тис. грн зумовило збільшення грошових надходжень на 112366,2 тис. грн, що у свою чергу вплине на збільшення прибутку підприємства, який є основним джерелом формування власних фінансових ресурсів.

Запропонована схема прискорення інкасації дебіторської заборгованості шляхом використання факторингу дозволила ТОВ «Чиста криниця» додатково залучити 7133,25 тис. грн грошових надходжень. Вчасно погашена, таким чином, дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти, а, отже, може бути використана підприємством для покращення фінансового стану.

Запропонований варіант проведення дисконтної політики дозволить зекономити 396,40 тис. грн виручки від реалізації, що дозволить підвищити показники ліквідності підприємства.

Отже, отриманий прибуток можна спрямувати на формування власного капіталу підприємства, що збільшить фінансову незалежність й стійкість ТОВ «Чиста криниця».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб., 2-ге вид., без змін.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк // Энциклопедия финансового менеджера. – Вып. 4. – К.: Ника-Центр.Эльга. – 2003. – 496 с.
3. Розумович Н.Ф. Напрями фінансової стабілізації машинобудівних підприємств у забезпеченні конкурентних переваг: [електронний ресурс] / Н.Ф. Розумович // Електронний науковий фаховий журнал «Ефективна економіка». – 2014. – № 8. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.
4. Коваленко О.Ю. Обґрунтування необхідності надання торгівельними підприємствами України знижок при достроковій оплаті: [електронний ресурс] / О.Ю. Коваленко // Экономические науки / Финансовые отношения. Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com.
5. Коваленко О.Ю. Інструменти підвищення попиту на продукцію сільськогосподарських підприємств на внутрішньому ринку / О.Ю. Коваленко // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 81-90.

УДК 657.01

Ковтуненко К.В.
кандидат економічних наук
Одеського національного політехнічного університету

Скороходова Л.В.
аспірант
Одеського національного політехнічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА ЕТАПАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF INFORMATIVE PROVIDING ARE AFTER THE STAGES OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню комплексного процесу провадження інноваційної діяльності на промислових підприємствах та забезпечення необхідною інформацією всіх стадій аналізу такої діяльності. У статті представлено інформаційне забезпечення процесу інноваційної діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інформаційне забезпечення, статистичні дані, зовнішня оцінка, внутрішня оцінка, управлінське рішення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению комплексного процесса осуществления инновационной деятельности на промышленных предприятиях и обеспечения необходимой информацией всех стадий анализа такой деятельности. В статье представлено информационное обеспечение процесса инновационной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, информационное обеспечение, статистические данные, внешняя оценка, внутренняя оценка, управленческое решение.

ANNOTATION

The article is devoted determination of complex process of realization of innovative activity on industrial enterprises and providing of all stages of analysis of such activity necessary information. The article presents information support of innovative activity of industrial enterprises.

Keywords: innovative activity, informative providing, statistical information, external evaluation, internal evaluation, management decision.

Вступ. У науковій літературі багато уваги приділяється вивченню інноваційної діяльності підприємств різних галузей. У роботах О. Мірошниченко, Л. Чорнобай, О. Яшкіна, Н. Гусятинський, О. Гаврилова, В. Чередниченко, М. Фріцберг та багатьох інших авторів знаходять своє відображення як теоретичні питання інноваційної діяльності, так і практичний аспект. Але комплексний процес інноваційної діяльності достеменно не висвітлений у працях сучасних вітчизняних науковців.

Мета роботи полягає у визначені забезпеченості інформацією для аналізу всіх стадій процесу інновайціної діяльності промислових підприємств.

Методи дослідження. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, статистичні дані. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

Результати. У сучасній науці велике значення приділяється питанням інформаційного забезпечення наукових питань, що досліджуються. Питання інноваційної діяльності не є виключенням, адже напряму залежать від актуальності інформації, її новизни та вичерпності. А.К. Андрюшко зауважує, що менеджмент інноваційно-активних підприємств все більше приділяє увагу залученню інновацій до виробничих процесів [1].

Загалом, інноваційна діяльність на промислових підприємствах – це багатостадійний процес, кожна стадія якого вимагає вичерпного інформаційного забезпечення як зовнішньою інформацією, так і внутрішньою (управлінською).

При дослідженні будь-якого процесу важливо врахувати всі його стадії, що охоплює певна діяльність.

Важливу роль у дослідженні інноваційного процесу займає початкова стадія, що полягає в дослідженні ринку та визначенні доцільності інноваційних заходів, оскільки інвесторам (управлінцям) важливо мати впевненість в унікальності провадження.

Розглядаючи процес інноваційної діяльності промислового підприємства, важливо оцінити інноваційні заходи з точки зору інвестора, самого підприємства, як об'єкта інвестиції; оцінити за вичерпними показниками ефект від провадження діяльності та інші фактори, притаманні будь-якій діяльності, направленій на покращення стану підприємства.

На рисунку 1 представлено стадії процесу інноваційної діяльності промислового підприємства, що визначені в ході вивчення повного циклу такої діяльності. Рисунок включає стадії інноваційної діяльності та відповідні йому інформаційні джерела, що необхідні для забезпечення аналізу кожної стадії цього процесу.

Важливо зауважити, що наведений нижче рисунок відображає інформаційне забезпечення процесів інноваційної діяльності для потреб

внутрішнього управлінського апарату промислового підприємства, коли інвестування здійснюється за власний кошт власника підприємства. Модель даного підприємства, що здійснює інноваційні заходи, провадить таку діяльність для власних цілей, не має на меті продаж інноваційного проекту зовнішнім користувачам інформації. За інших умов, або для інших користувачів інформації рисунок матиме інший вигляд.

Наведений вище рисунок вказує на необхідність використання підприємством як зовнішньої інформації, статистичної, наприклад, так і внутрішньої.

Зовнішня інформація може використовуватись з даних, що надає Держкомстат, які місять дані щодо подібних підприємств певної галузі.

Але для більш точного та обособленого розрахунку для конкретного підприємства доцільно використовувати дані власних досліджень, враховуючи особливості галузі та показники, що мають цінність для конкретного інноваційного проекту.

Т.І. Ніколенко, проаналізувавши статистичні дані, зазначає, що 92% або 1218 підприємств, що впроваджували інновації, є підприємствами переробної промисловості, з яких 53% припадає на хімічну, металургійну та машинобудівну промисловість [2]. Тому використання загальних статистичних даних є недоречним для отримання точної інформації щодо порівняння конкретного підприємства з промисловим ринком країни.

За словами О.Я. Дякива, вирішення завдання активізації та організації креативно-інноваційної діяльності як ключового чинника розвитку в умовах сучасної економіки вимагає розробки підходів та інструментальних засобів організації такої діяльності [3]. Дійсно, інноваційна діяльність носить специфічний характер, має багато об'єктів дослідження, що не можливо виміряти простими підрахунками.

У цілому, необхідно відзначити, що сучасне економічне середовище є настільки нестабільним і ризиковим, що традиційні методичні інструменти, які базуються на принципах бухгалтерського обліку, є не зовсім адекватними умовам сьогоднішнього дня. Не надають можливість проведення комплексної достовірної оцінки й більшість методів визначення ефекту від використання компонентів інтелектуального капіталу, ринкової капіталізації, матричні методи. Значна кількість факторних методів побудована на обмеженій кількості чинників впливу. До того ж, здебільшого не враховується вплив якісних показників, які, у свою чергу, визначають кінцевий результат використання інтелектуального продукту. [4].

Одним з найвагоміших джерел надання інформації – є статистична звітність.

Для державної статистичної звітності характерні показники, загальні для різних видів діяльності – звіт про труд, про використання робочого часу та інші.

Державна статистична звітність – може бути регулярною. Вона збирається з певною періодичністю (як правило, місячна, квартальна, піврічна, річна), або разова, коли статистичні спостереження проводяться лише на певну дату.

Форми державної статистичної звітності розробляються органами державної статистики.

Така звітність має забезпечувати загальнодержавні інтереси й нести в собі інформацію переважно соціально-економічного характеру, що забезпечує обґрунтований аналіз розвитку народного господарства України або її регіонів та задовольняє потреби управління на державному рівні [5].

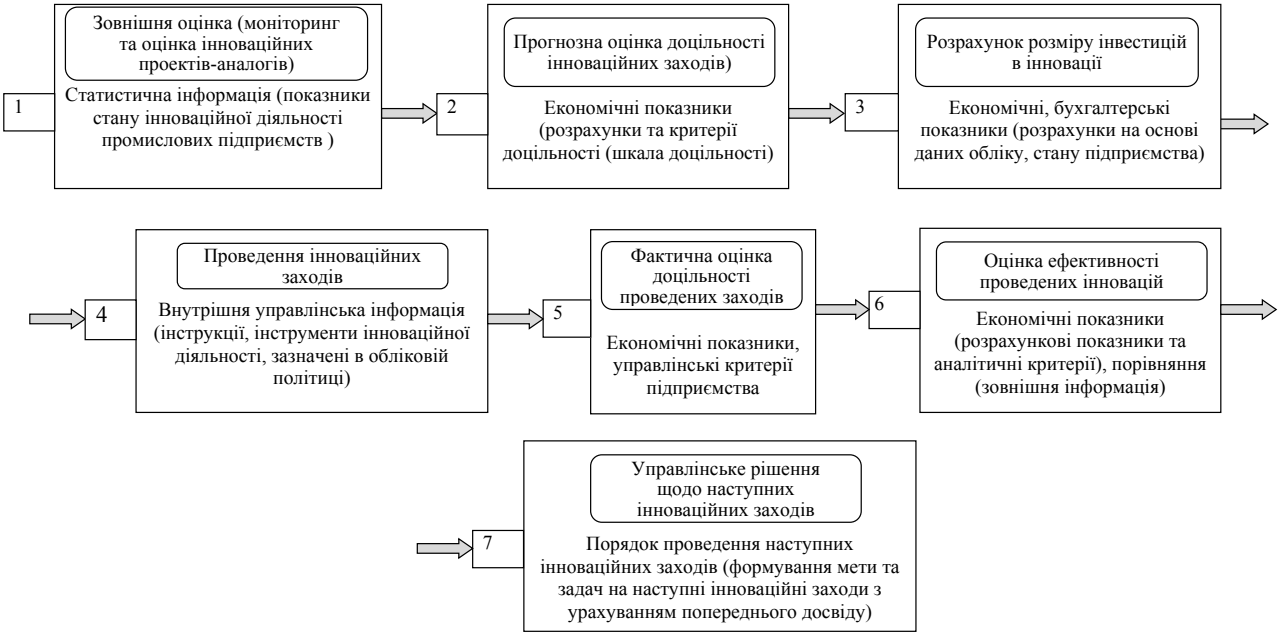


Рис. 1. Інформаційне забезпечення процесу інноваційної діяльності промислового підприємства

Як зазначалось раніше, існують методики оцінки як для акціонерних товариств, так і для звичайних виробничих підприємств, тому й інформаційне забезпечення таких методик буде різним.

Звичайно, що спільними для всіх розрахунків буде інформація, надано у формах фінансової звітності.

Дослідження й розрахунки, що проводились багатьма сучасними науковцями доводять твердження, що статистичні дані далекі від відображення дійсного положення промислової галузі економіки. Управлінцям слід користуватись власними дослідженнями для формування вірогідного інформаційного забезпечення для аналізу діяльності підприємства.

Перед сучасними науковцями постає важливе завдання: створення вичерпного методологічного забезпечення щодо забезпечення інноваційної діяльності загалом, та інформаційного забезпечення його стадій зокрема.

Висновки. Ознайомившись з працями сучасних науковців та на основі власних досліджень, у статті підкреслено специфічний характер інноваційної діяльності промислових підприємств, оскільки інноваційним продуктом може виступати як нова технологія, так і будь-які удосконалення, що створюються за рахунок розумової діяльності, надбаного досвіду, знань персоналу окремого підприємства.

Важливу роль на стадії впровадження інноваційного проекту відіграє інформаційне забезпечення, яке дозволяє оцінити необхідність такого запровадження, його конкурентоспроможність, прогнозні показники розмірів інвестування та прибутковості проекту.

Оскільки середовище діяльності будь-якого підприємства має внутрішній та зовнішній простір, то й інформація повинна забезпечувати зовнішні та внутрішні потреби.

У результаті дослідження інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств наведено схематичне зображення стадій інноваційної діяльності із зазначенням характеру інформації, що задовольняє потреби кожної стадії.

В якості завдання для подальших розробок, доцільно визначити показники, що задовольнятимуть кожну стадії процесу проведення інноваційних заходів на промислових підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрюшко А.К. Дослідження сучасного стану та розвитку інноваційної активності підприємств України // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», № 3, 2013.
2. Ніколенко Т.І. Інвестиційно-інноваційна діяльність України як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки // Вісник маріупольського державного університету, серія: економіка, 2013, вип. 5.
3. Дякив О.Я. Креативно-инновационная деятельность как ключевой фактор развития предприятия // Економіка Менеджмент Підприємництво, № 25 (II) / 2013.
4. Ковтуненко К.В., Скороходова Л.В. Фактори оцінки інтелектуальних активів інноваційно-спроможних підприємств // ЕКОНОМІКА: реалії_часу № 1(11), 2014, с. 101.
5. Ковтуненко К.В., Скороходова Л.В. Особливості обліку та оцінки інтелектуального капіталу як фактору інноваційного розвитку промислового підприємства: монографія / К.В. Ковтуненко, Л.В. Скороходова / Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 125 с.

УДК 658.7:334.42

Кондратюк О.І.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

LOGISTICS ASPECTS OF ENTERPRISES DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено основні проблеми, передумови та тенденції розвитку логістики в зернопродуктовому підкомплексі України. Визначено необхідність застосування логістичного підходу в діяльності підприємств, що у свою чергу вплине на зменшення операційних витрат та сприятиме інтеграційним змінам у подальшому розвитку підприємств зернопродуктового під комплексу.

Ключові слова: логістика, логістичний підхід, зернопродуктовий підкомплекс, зернові потоки, інтеграційні процеси, логістичні витрати.

АННОТАЦИЯ

Исследованы основные проблемы, предпосылки и тенденции развития логистики в зернопродуктовом подкомплексе Украины. Определена необходимость применения логистического подхода в деятельности предприятий, а это, в свою очередь, повлияет на уменьшение операционных затрат и будет способствовать интеграционным изменениям в дальнейшем развитии предприятий зернопродуктовом подкомплексе.

Ключевые слова: логистика, логистический подход, зернопродуктовый подкомплекс, зерновые потоки, интеграционные процессы, логистические расходы.

ANNOTATION

The main problem, conditions and trends logistics development in industrial grain subcomplex of Ukraine. Defined the the need to use of logistic approach in the enterprise which in turn will result in lower operating costs and facilitate integration to changes in enterprise development graingrocery subcomplex

Keywords: logistics, logistics approach, industrial grain subcomplex, grain flows, integration Processes, logistics costs.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова трансформація зернового господарства висуває багато проблем, які вимагають, як теоретичного узагальнення так й обґрунтування методів практичного вирішення. Тому важливим є адаптації зернового руху товару до нових умов, а проблема сучасного стану зернопродуктового комплексу повинна вирішуватися з використанням нових принципів і методів, у тому числі й логістики.

Функціонування зернопродуктового комплексу відбувається у взаємозв'язку з різними видами діяльності, і тому виникає необхідність у формуванні відносин між ними на основі логістичного підходу. В умовах недостатньої розвиненості торговельних мереж, великої кількості посередників, невідповідності рівня реалізаційних цін цінам на матеріали та послуги, для здійснення ефективної діяльності зернопродуктового підкомплексу необхідно враховувати логістичні ризики, а це у свою чергу буде сприяти вирішенню питань забезпечення продовольством.

Питанням застосування логістичного походу в зернопродуктовому підкомплексі присвячено багато досліджень, але значна увага приділялась матеріально-технічному постачанню або транспортуванню зі складуванням, щодо питань системного підходу, то вони розглядаються копіюючи логістичні схеми з інших сфер господарювання без урахування особливостей самого зернопродуктового комплексу.

Як бачимо, потреба в логістичній інтеграції сьогодні особливо гостро відчувається, без її реалізації розвиток аграрного сектора стає неефективним.

Метою даного дослідження є узагальнення основних тенденцій розвитку логістики в зернопродуктовому підкомплексі України та визначення напрямів усунення перешкод розвитку ринку сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів.

Основні результати дослідження. Виробництво зерна та продуктів його переробки характеризується матеріаломісткістю й енергоємністю, споживанням таких груп матеріальних ресурсів як паливно-мастильні матеріали, добрива, засоби захисту рослин, запасні частини та ін. Механізм регулювання ринку та стійкого економічного зростання вимагає глибоких змін у сільськогосподарському виробництві. Необхідність змін, у першу чергу, пов'язана з тим, що сучасність сільськогосподарського середовища в Україні потребує адаптації до змін як на рівні виробництва, так і в структурі попиту на продукцію сільськогосподарського походження. Таким чином, необхідно враховувати взаємозалежність між попитом на продукцію та можливостями її виробництва (рис. 1).

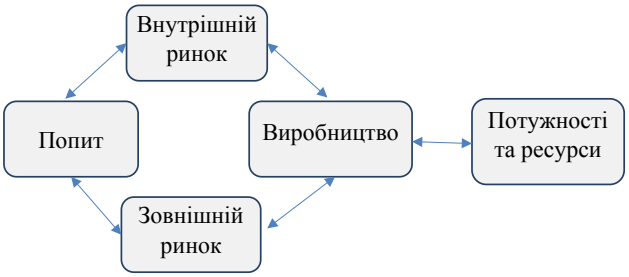


Рис. 1. Взаємозалежність між попитом та можливостями виробництва

У розвинених країнах з ринковою економікою, підприємства для яких виробництво

сільськогосподарської сировини є кінцевою продукції складають відносно невелику частку. Натомість більше підприємств зосереджено на переробці сільськогосподарської продукції, у свою чергу переробка здійснюється відповідно до стандартів якості, а подальша реалізація продукції за допомогою маркетингу, з урахуванням смаків споживачів та попиту на аграрному ринку.

Враховуючи той факт, що внутрішній попит на продукцію зернового господарства в Україні майже не змінюється, а виробництво має тенденцію до збільшення, а це сприяє формуванню надлишків сировинної продукції. Для розв'язання цієї проблеми виробники все більше уваги звертають на переробку сировини, цим самим сприяють формуванню внутрішньо попиту, виходячи з споживацьких смаків та забезпечуючи додаткові шляхи надходження доходів.

Все це сприяє інтеграційним процесам, які пов'язують виробників з підприємствами засобів виробництва, а також з переробкою, розподіленням та збутом зернопродуктової продукції.

Таким чином, у сучасних умовах необхідно звернути увагу на посилення взаємозв'язків між галузями зернопродуктового підкомплексу для подолання диспропорцій, досягнення збалансованості на шляху сільгосппродукції від виробника до споживача, прискорення розвитку тих підсистем, відставання яких гальмує розвиток всієї системи.

Розвиток зернопродуктового підкомплексу визначається взаємозалежністю економічних, законодавчих, організаційних, техніко-технологічних та інших внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на основні показники його функціонування, прискорюючи або сповільнюючи.

Українські підприємства зернопродуктового підкомплексу під час збиральної кампанії, особливо в її інтенсивний період, повідомляють про труднощі, пов'язані з логістикою, а саме брак автомобілів для доставки врожаю з полів на склади, елеватори, переробні підприємства.

Діяльність зернопродуктового підкомплексу повинна відбуватися в нерозривному зв'язку з логістикою на всіх етапах, починаючи з вирощування сировини й закінчуючи продукцією переробки. Зазначимо, що більшість витрат на організацію й виробництво здійснюється на етапах вирощування сировинного продукту, що зумовлено специфікою сільського господарства. Тому, зерновиробництво вимагає розвиненої інфраструктури, функціонування якої, зменшило б негативний вплив таких чинників як сезонність, територіальна роздробленість. Необхідність розвитку логістичних систем в аграрному секторі пов'язана з тим, що для галузей АПК характерна відсутність територіальної локалізації виробничих процесів. Підприємства переробної промисловості сільгосппродукції, як правило, просторово віддалені від джерел сировини, що викликає необхідність фізичного переміщення матеріальних потоків, як у часі, так й в просторі. Матеріальні, фінансові та інформаційні потоки в структурі АПК мають три напрями, так перший формується на основі ринку продовольства, який об'єднує сільгосппідприємства й підприємства переробної промисловості та кінцевого споживача; другий включає ринок сільгоспсировини, що поєднує сільськогосподарські підприємства, підприємства харчової та переробної; третій здійснюється на основі ринку продуктів переробки до якого входять сільськогосподарські підприємства, підприємства переробної промисловості.

Як бачимо, виробництво й реалізація зернової продукції в рамках агропромислового комплексу приймає форми руху потоків, а зернопродуктовий підкомплекс являє собою логістичну систему, де його суб'єкти функціонують як ланки цієї системи. Також, можна погодитися з О. Митько, який зазначає, що з точки зору логістики зернопродуктовий підкомплекс являє собою сукупність фінансових, матеріальних (у тому числі зернових), трудових, інформаційних потоків [1].

Проблема логістичного управління в зернопродуктовому підкомплексі стає все більш актуальною. Врахування сучасних вимог до організації ринкової взаємодії обумовили необхідність використання системи управління інтегрованими ланцюгами, створення вартості на основі логістичних підходів.

Саме грамотне регулювання транспортних та інформаційних потоків сприяє економії витрат. Застосування логістичного підходу дозволяє: 1) знизити запаси на всьому шляху руху матеріального потоку на 30-50%; 2) скоротити час руху товару по логістичному ланцюгу на 25-45%; 3) знизити транспортні витрати (за даними науковців Інституту аграрної економіки УААН транспортування продукції польовими дорогами, що характерні для більшості внутрішньогосподарських перевезень на підприємствах-виробниках зерна, супроводжується щорічними втратами 1-2% валового збору зерна [2]); 4) скоротити витрати ручної праці [3].

На сьогоднішній день в Україні, на жаль, відсутня ефективно діюча логістична система доведення продукції зернопродуктового підкомплексу до споживача. Більшість підприємств не мають відповідних взаємозв'язків, так невеликі фермерські господарства не в змозі вкладати кошти в покупку спеціалізованого транспорту, а великі агрохолдинги, якщо й купують спецтранспорт, то використовують його недостатньо ефективно через відсутність кваліфікованих логістичних кадрів.

Розвиток зернопродуктового підкомплексу, починаючи з виробництва сільськогосподарської сировини, продовжуючи переробкою, зберіганням, та закінчуючи торгівлею, повинен розглядатися в тісній єдності з формуванням продовольчого ринку й споживанням конкретних продуктів харчування [4].

Тому, як зазначає Н.Б. Джелялова, основним завданням логістики є подолання часу й відстані при русі продукції, організація ефективної служби її. Виконання цього завдання ідентифікує ті види діяльності, які мають особливе значення для досягнення мети ефективності роботи будь-якого підприємства [5].

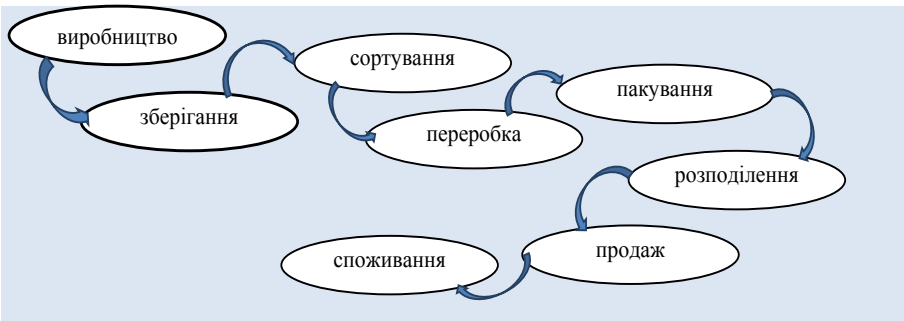


Рис. 2. Ланцюг розподілення продукції зернопродуктового підкомплексу

Логістичний підхід вимагає цілісного (наскрізного) розгляду матеріального потоку на всіх етапах господарського циклу: у постачанні, виробництві, збуті, а не кожного ізольовано. Логістичний підхід необхідно розглядати в інтеграційному аспекті, який являє собою єдність економічного процесу, матеріально-технічного забезпечення, технологічного процесу, а також процесів транспортування й складування, що складають загальний ланцюг розподілення продукції зернопродуктового підкомплексу (рис. 2).

Що стосується логістичних витрат у зернопродуктовому підкомплексі, то як зазначає Р. Рибчинський, «на сьогоднішній день логістичні витрати іноді перевищують половину вартості самого зерна. Крім того, даний показник характеризується значними коливаннями. Так, згідно з оцінками експертів агентства, витрати на обробку, зберігання, транспортування й перевалку зерна коливаються від 434 до 737 грн/т» [6].

Необхідно зазначити, що витрати українських аграріїв на логістичну і транспортну складову перевищують аналогічні витрати європейських і американських компаній, а це знижує конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на світових ринках.

Як підрахували в компанії Noble Resources Ukraine, доставка аграрної продукції з поля до внутрішнього елеватору, порту з урахуванням усіх додаткових витрат (на державну сертифікацію, навантаження та інше) обходиться українським сільськогосподарським виробникам майже в 33 долара за тонну. Виходить, що витрати на логістику при експорті з України в два рази вище, ніж з ЄС, і в 1,7 рази – ніж з США [7].

Оптимізація логістичних витрат у період сезонного підвищення попиту сприяє забезпеченню максимальних обсягів продажів за рахунок налагодженої системи доставки продукції; у періоди спаду оптимізує витрати на підтримку товарного запасу, забезпечення збереження продукції за рахунок надання спеціально адаптованих умов зберігання [8].

Управління зерновим потоком на основі логістичної система передбачає розробку й реалізацію на практиці комплексу заходів профілактичного характеру, які забезпечують скорочення загальних витрат за рахунок:

1) оптимізації маршрутів транспортування продукції;

2) узгодження потужностей (пропускної спроможності) ланок зернопродуктового потоку;

3) оптимізації рівня виробничих запасів;

4) оперативного маневрування матеріально-технічними та зерновими ресурсами;

5) збереження та підтримання товарного виду продукції;

6) скорочення транспортно-заготівельних витрат;

7) підвищення надійності поставок;

8) виконання комплексу супутніх послуг .

Зернопродуктовой підкомплекс потребує вирішення багатьох питань, які стосуються модернізації технологічного обладнання, виробництва й впровадження сучасної тари й пакувальних матеріалів, будівництва необхідних сучасних елеваторів, зерносховищ і розподільних центрів, а також застосування ефективних засобів транспортування продукції по всьому логістичному ланцюгу.

Сучасну діяльність зернопродуктового комплексу необхідно розглядати з урахуванням логістичних ризиків, у технологічному ланцюгу: «сільське господарство – хлібоприймальні підприємства, елеватори – переробні підприємства». Логістичні ризики зернопродуктового підкомплексу пов'язані з його особливостями, а саме з сезонністю виробництва; низькою ціновою еластичністю; значними обсягами зберігання зерна; нестабільністю якісних характеристик; постійністю номенклатури; використанням частини продукції як виробничого ресурсу; взаємозалежністю аграрного ринку з усіма галузями національної економіки.

Ще на початку сезону деякі експерти висловлювали побоювання, що українська логістика просто не переварить обсяг врожаю, й частина вітчизняного зерна залишиться вдома [9]. Ці побоювання пов'язані зі станом логістики в зернопродуктовому підкомплексі, та характеризується: браком портових і елеваторних потужностей; складнощами з перевалкою у портах; нестачею і застарілим парком залізничних ва-

гонів-зерновозів; нерозвиненістю річкової логістики; відсутністю достатньої кількості потужностей з переробки; низькою якістю й великим зносом обладнання переробних підприємств та інше.

Але не дивлячись на це зернова інфраструктура впоралася з великими обсягами, так у 2013 році було зібрано 63 млн тон зернових, що стало рекордним показником за всі роки незалежності країни. Враховуючи, що внутрішнє споживання зернових в Україні в 2013/2014 маркетинговому році (липень 2013-червень 2014) оцінюється в 28,5 млн тон, то на зовнішні ринки можна відправити більше 30 млн тон зерна. У 2014 році, спостерігається скорочення врожаю в порівнянні з 2013 роком, до 52-53 млн тон, що обумовлено погіршенням фінансового стану виробників, зниження врожаю, а це потягне за собою скорочення зовнішніх поставок [10]. Таким чином, у найближчі роки українським аграріям доведеться не тільки трудитися на полях, забезпечуючи країну хлібом і валютними надходженнями, але й серйозно взятися за модернізацію інфраструктури, без якої нові експортні рекорди будуть важко досяжними.

Застосування логістичного підходу в організації процесу закупівель сприяє адаптації підприємства до постійно мінливої кон'юнктури на агропромисловому ринку за рахунок інтегрального ефекту, менеджменту ресурсозбереження та підвищенню стійкості АПК. Організація ресурсного забезпечення сільгоспвиробників і просування їх продукції на ринок на основі логістики, може дати значний економічний, соціальний та екологічний ефект. По суті логістика повинна охоплювати всі сфери агропромислового комплексу, усі економічні потоки, усі логістичні ланцюги і усі стадії відтворювального процесу.

Сьогодні особливо затребуваною є розвиток переробної промисловості АПК та інфраструктури в цілому, що є основними напрямами вдосконалення інфраструктури зернового ринку, за рахунок яких можливі зниження й оптимізація логістичних витрат. Так, при обробці зерна на сучасних високотехнологічних елеваторах, в обсязі експортного потенціалу ринку можна досягти економії 4,6 млрд грн. При використанні великовантажних автозерновозів економія на доставці зерна, цим видом транспорту може скласти 66 грн на тонні, або близько 747 млн грн в масштабі річного обсягу автоперевезень зернових вантажів (11,4 млн тонн). І як зазначив Р. Рибчінскій: «Згідно з результатами розрахунку, при неналежному функціонуванні інфраструктури та обслуговуючих установ вартість обробки, зберігання, транспортування та перевалки зазначених обсягів може перевищити 25,7 млрд грн. У разі проведення оптимізаційних заходів та розвитку інфраструктури відповідні витрати на той же обсяг можуть скласти 16,9 млрд грн. Таким чином, можна заощадити 8,8 млрд .грн, або 280 грн на 1 тонні зерна » [11].

На думку генерального директора Noble Resources Ukraine, знизити витрати на логістичну складову аграрного експорту допоможуть наступні заходи [12]: прийняття закону, який скасовує сертифікацію Державної інспекції сільського господарства при відправленні вантажів з внутрішніх елеваторів у порти; спрощення або скасування внутрішньої сертифікації ветеринарної та фітосанітарної служби; дозвіл змішувати партії зерна з метою формування експортних партій у портових складах, що має прискорити оборотність портових потужностей; скасування дублюючих показників різних інспекцій, що також призведе до здешевлення сертифікації; диверсифікація тарифів для залізничних вагонів, що перебувають у приватній власності, що має сприяти залученню інвестицій у збільшення парку вагонів-зерновозів приватних компаній; розвиток річкового судноплавства по Дніпру; будівництво нових терміналів за участю товаровиробників і трейдерів .

Висновки і пропозиції. Таким чином, логістична підтримка ресурсного забезпечення зернопродуктового підкомплексу, являє собою цілісний комплекс заходів, які спрямовані на оновлення інтеграційної структури системи ресурсного забезпечення, а також на її оптимізацію, мінімізацію витрат і часу доставки ресурсів до кінцевого споживача, підготовку кваліфікованих кадрів, удосконалення законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митько О.А. Логистическая система организации регионального зернопродуктового комплекса: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.06 / О.А. Митько. – Санкт-Петербург, 2000. – 18 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практичний посібник / за ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556 с.
3. Парамонов В.С. Теоретические и прикладные аспекты логистики в повышении экономической эффективности АПК России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edu.rgazu.ru/file.php/1/vestnik_rgazu/data.
4. Коновалова А.В. Реализация логистической концепции в АПК как фактор развития детального интереса к потребностям потребителей / А. Коновалова // Научный журнал КубГАУ, – 2007. – № 31(7): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ej.kubagro.ru/2007/07/pdf/04.pdf.
5. Экономический риск в системе функционирования рынка зерна / Н.Б. Джелялова // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 177. – С. 62-66.
6. Потенциал снижения логистических затрат при экспорте зерна оценивается в 280 грн на тонне – ИА «АПК-Информ»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/conferences/roundtrade2013/news/1021076#.U-4s4GNiK1I.
7. Как плохая логистика мешает украинским аграриям выйти на международные рынки. По материалам выступления

гендиректора Noble Resources Ukraine В.Осадчука на международном форуме «Агробизнес Украины 2014», организованном институтом Адама Смита (апрель 2014 г.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/ru/news/id565.
8. Байгужина М. Развитие логистических систем в АПК: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Informatica.
9. Брензей Я. Экспорт зерна: логистика требует модернизации: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.net/agro/907705-eksport-zerna-logistika-trebuet-modernizatsii.html.
10. Воротников И.Л., Котова М.В. логистический подход к управлению ресурсосбережением на предприятиях АПК: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prityki.net/r/razvitie-agrarnoj-ekonomiki/.
11. Потенциал снижения логистических затрат при экспорте зерна оценивается в 280 грн на тонне: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/conferences/roundtrade2013/news/1021076.

УДК 658.7

Корнієцький О.В.
декан
Миколаївського факультету морського та річкового транспорту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

ECONOMIC NATURE OF LOGISTICS SYSTEMS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У даний час комерційні відносини формуються в умовах високої конкуренції, невизначеності й нестійкості ринкового середовища. Для того щоб домогтися успіху в підприємницькій діяльності, вже недостатньо використовувати лише маркетингові підходи, потрібне застосування сучасних високоефективних способів і методів управління потоковими процесами. Найбільш прогресивним науково-прикладним напрямом є логістика, яка включає в себе впровадження логістичних систем на підприємствах.

Ключові слова: логістика, логістичні системи, економічна сутність, підприємство, матеріальний потік, споживач, економічний ефект, система управління.

АННОТАЦИЯ

В настоящее время коммерческие отношения формируются в условиях высокой конкуренции, неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Для того чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности, уже недостаточно использовать только маркетинговые подходы, требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами. Наиболее прогрессивным научно-прикладным направлением является логистика, которая включает в себя внедрение логистических систем на предприятиях.

Ключевые слова: логистика, логистические системы, экономическая сущность, предприятие, материальный поток, потребитель, экономический эффект, система управления.

ANNOTATION

It is found that currently commercial relationships are formed under conditions of high competition, uncertainty and instability of the market environment. In order to achieve success in business, it is not already enough to use only marketing approaches, is required the use of modern highly effective ways and methods of management with stream processes. The most progressive scientific – applied direction is logistics, which includes introduction of logistics systems at enterprises.

Keywords: logistics, logistics systems, economic entity, company, material flow, consumer, economic effect of the control system.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Зростаючий інтерес з боку підприємців до логістики обумовлений потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування систем. Практика показує, що компанії, що використовують логістику домоглися переваги перед пов'язаними зі скороченням виробничих витрат у галузі ресурсного потенціалу. Проходження товару з різних технічних операцій виробничого процесу займає близько 80% всіх тимчасових витрат. Застосування логістики дозволяє істотно скоротити часовий інтервал на всіх стадіях виробничого циклу. Скорочення часу відбувається в першу чергу у виробничому процесі між придбанням сировини, матеріалів і доставкою готового продукту споживачу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні автори частіше трактують логістику як процес управління рухом і зберіганням сировини, компонентів готової продукції в господарському обігу з моменту сплати грошей постачальникам до моменту отримання грошей за доставку готової продукції споживачу [9, с. 395-399]. Логістичні системи укладаються в загальноприйняте поняття «системи», складаються з системно утворюючих елементів, тісно взаємопов'язаних і взаємозалежних між собою, які мають впорядковані зв'язки й утворюють певну структуру із заздалегідь заданими особливостями. Відрізняються ці системи високим ступенем узгодженості вхідних продуктивних сил з метою управління наскрізними потоками [11].

У даний час створення високоефективного виробництва з найменшими витратами на сучасних підприємствах виноситься на перше місце, одним з ефективних механізмів вирішення проблеми, що склалася є створення ІЛС. Дослідження теоретико-методологічних аспектів ІЛС відображені в працях таких вчених: Р. Хоука [12], Дж. Стоку [10], М. Григорак [1], Є. Крикавського [2], В. Лукинського [6], Ю. Неруша [8] та ін.

Деякі дослідники висувають тезу, що зростання стійкості складних логістичних систем у ряді випадків безпосередньо пов'язаний з підвищенням їх складності. Дійсно, нерідко більш стійкою (за інших рівних умов) виявляється логістична система, що містить більше число елементів. Теоретично це положення обґрунтовують такими аргументами: підтримку стійкості логістичної системи й збереження її гомеостазу є внутрішньою метою системи. Тому система повинна бути організована таким чином, щоб досягалися цілі функціонування, стабільності в мінливому середовищі й (одночасно) її розвитку. «Природна стійкість логістичної системи передбачає таку структуризацію елементів, при якій їх узгоджене функціонування здійснюється на основі внутрішньої здатності до самоорганізації. У цьому випадку збої в одній підсистемі можуть призвести до переструктуризації окремих елементів, уповільнити її розвиток, але не

порушать її цілісність. Стійкість системи збережеться навіть при наявності деяких дезінтеграційних процесів» [9].

Формулювання цілей статті. Принципи логістичних систем, служать основним методологічним підходом до підвищення організованості та ефективності, функціонування виробничих систем підприємств. Логістика це ще й рівень культури використання знань про природу й суспільство, що дозволяє не тільки приймати й здійснювати системні рішення, а й виховує системне уявлення, на базі якого можлива гармонізація діяльності людей у великих організаціях. Використання логістичних систем дозволяє здійснювати системну раціоналізацію складних виробничих систем підприємства. Вона озброює нас методами підвищення організованості виробничих систем і дозволяє ефективно завойовувати конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підприємств, що випускають широкий асортимент виробів, обслуговують велику кількість територіально відокремлених споживачів і мають розвинуту розподільчу мережу, пріоритетом структурних змін вважалась фіксація зусиль на зниженні витрат, що виникають у каналах фізичного розподілу. Акцент пропонувалося зробити на зменшенні надлишкових товарних запасів, використанні прогресивних видів тари, раціональному розміщенні фірмових магазинів, станцій технічного обслуговування, гарантійних майстерень, регіональних складських комплексів, виборі найкращих маршрутів руху й транспортних засобів. Це ставало важливим як з точки зору економізації поставок, так і для забезпечення високого стандарту якості сервісу.

При впровадженні логістичного управління на підприємстві виникають труднощі, пов'язані з опором як рядових співробітників функціональних підрозділів, так і їх керівників. Розвиток логістики на підприємстві вимагає серйозного підходу до мотивації персоналу. Мотивація є необхідною умовою успішного формування та розвитку особового складу. Більшість людей не люблять змін, тому для їх здійснення потрібні великі зусилля, відмова від старих і звичних прийомів; оволодіння новою кваліфікацією, вивчення нових способів дій, відпрацювання незнайомих раніше процедур, формування нових відносин. Співробітники функціональних підрозділів чинять опір змінам, які позбавляють їх почуття власної безпеки, наприклад, коли вони: не орієнтуються в спрямованості змін; змушені приймати ризик на себе; побоюються опинитися в результаті змін непотрібними; вважають, що не впораються з новими обов'язками; не здатні й (або) не бажають навчатися новим навичкам і нової поведінки.

Логістична діяльність повинна носити інтеграційний характер, інакше досягнення правил не можливо. Необхідна інтеграція всіх суб'єктів що беруть участь у логістичному ланцюжку в логістичну систему. Наприклад, якщо на м'ясний комбінат транспортна організація, що здійснює постачання комбінату м'яса, транспортує м'ясо не тієї якості, з домішками, відбудеться погіршення якості м'ясної продукції. Тим самим така продукція буде купуватися менше, і краще куплять більш надійний і якісний товар у конкурентів.

Створена на підприємстві логістична служба в особі відділу або однієї людини повинна виконувати наступні функції: оперативно-календарне планування з детальним розкладом випуску готової продукції;загальний контроль якості, підтримка стандартів якості продукції та відповідного сервісу; організація роботи внутрішньовиробничого технологічного транспорту; контроль й управління запасами МР, НП і ДП на всіх рівнях внутрішньовиробничої складської системи й у технологічному процесі виробництва; автоматизація та комп'ютеризація управління матеріальними (інформаційними, фінансовими) потоками у виробництві.

Ефективне управління логістикою відбувається тоді, коли встановлюється оптимальне співвідношення між зменшенням логістичних витрат, підвищенням прибутку й поліпшенням якості обслуговування споживачів. Для споживача важлива цінність товару – співвідношення ціни, якості та доступності.

До основних показників оцінки ефективності логістичної системи можна віднести прибуток і рентабельність. Прибуток у даному випадку комплексно характеризує логістичну діяльність підприємства, тобто враховує обсяги виконаних логістичних послуг, їх собівартість і витрати. Рентабельність є відносним показником ефективності функціонування, вона показує, ефективність використання різного роду ресурсів усередині системи.

Для побудови організаційної структури логістичного управління на підприємстві можна використовувати одну з типових структур управління: лінійну, функціональну, матричну, дивізіональну та ін. Насправді, існують найрізноманітніші варіанти організації служби логістики на підприємстві, що залежать від масштабів і специфіки діяльності конкретних компаній (асортимент продукції, технічна складність, рівень витрат на функціональні області логістики та ін.), від ступеня досягнутої на підприємстві внутрішньої логістичної інтеграції, від ринкового середовища. Вони розрізняються рівнем внутрішньої інтеграції на підприємстві, ступенем централізації логістичного управління, організаційною структурою самої служби логістики, розподілом і характером повноважень між нею та іншими підрозділами та ін.

Ініціювати скорочення логістичних витрат можна лише при чіткому розумінні причин їх виникнення. Й розглядати підприємство слід з точки зору логістичної організації. Це допоможе створювати цінність товару з прийнятними для споживача витратами.

Очевидно, що залежно від особливостей бізнесу її структура може видозмінюватися. Залежно від структури компанії, її розмірів, масштабу діяльності й специфіки ринку можуть реалізуватися різні схеми побудови групи продажу. Із зростанням обсягу продаж різниця тиску в різних перетинах товаропровідної труби зростатиме за лінійним законом. Саме ця обставина дозволяє планувати обсяги реалізації продуктів, витрати на їх просування до клієнта, терміни надходження, платежі за відвантажену продукцію, обсяг виробництва. Для топ-менеджерів і акціонерів компаній лінійне зростання продаж виглядає вельми принадним. Практично неможливо уникнути екстраполяції зростання на подальші роки й, відповідно, збільшити витрати на просування. Здатність менеджерів окремих підприємств і координуючих органів приймати обґрунтовані рішення має межі. У разі коли планована трансакція вписується в надзвичайно складний ринковий контекст, неможливо передбачити усі майбутні події, всі можливі додаткові та побічні обставини, для того щоб повністю оформити договірні відносини. Тому в логістичних системах зустрічної торгівлі і їх оточенні нерідко виникають невизначені й ризикові ситуації.

Ризики, властиві логістичній системі зустрічної торгівлі, допускають природний поділ на а) ризики формування коаліції учасників угоди і б) ризики її функціонування. Пропорції змішування окремих видів ризиків є динамічною величиною, що залежить як від етапу угоди, так і від повторюваності угоди.

На стійкість логістичної системи істотний вплив роблять невизначеність і ризик господарської діяльності – економічні категорії, що характеризують неможливість однозначного визначення результатів цієї діяльності (адже можливі як позитивні, так і негативні результати). Логістичні системи зустрічної торгівлі об'єднують виробничі підприємства, посередницькі організації, банки. Важливо, що їх діяльність відбувається в умовах активних товарних, фінансових, інформаційних взаємозв'язків. Прояв окремих видів ризиків для подібних коаліційних структур також взаємопов'язано.

Управління в логістиці виступає як цілеспрямований вплив на колектив людей, що беруть участь у трудових і виробничих процесах суспільної праці й включає в себе, по-перше, створення тієї чи іншої системи доцільних дій управлінських рішень, по-друге, контроль за здійсненням цих дій на основі інформації про хід процесу й, по-третє, підготовку системи наступних доцільних дій з коригуванням на основі врахування результатів попереднього процесу.

Логістична система підприємства забезпечує необхідний набір послуг при максимально можливому зменшенні асоційованих витрат, зумовлених виконанням логістичних операцій. Через це логістична політика розробляється з урахуванням двох факторів – бажаного рівня логістичного сервісу й мінімальної величини логістичних витрат на його досягнення, а мета логістичного менеджменту полягає у встановленні балансу між цими двома складовими, вигідного як споживачу, так і генератору матеріального потоку.

При традиційному варіанті управління матеріальними потоками на підприємстві, відсутня системність управління. Так, зв'язки між логістичними операціями, відповідними різним функціональним областям, чітко не визначені, часто встановлюються не цілеспрямовано, а випадково. Відсутня організація об'єднання логістичних операцій в єдину, спільну для підприємства, функцію управління матеріальними потоками. Також відсутній носій цієї функції, який повинен її реалізовувати. У результаті немає, як такої, оптимізації наскрізного матеріального потоку в рамках підприємства й відповідного економічного ефекту, тобто в традиційної системи організації управління матеріальними потоками відсутні інтегративні властивості. Оскільки логістичні функції тісно переплітаються з іншими видами діяльності на підприємстві, це часто призводить до розподілу логістичних функцій за різними службам (маркетинг, постачання, збут, складське господарство, виробництво і т.д.). При цьому безпосередні цілі цих служб можуть не збігатися з метою раціональної організації наскрізного матеріального потоку на підприємстві в цілому.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напряму. Теоретичні положення й конкретні рекомендації логістики активно впроваджуються в практичну діяльність підприємств у багатьох країнах. У прикладній сфері зворотна віддача виявляється у відчутному економічному ефекті, за рахунок скорочення витрат і часу в сферах виробництва. До логістики, як наукової основи управління потоковими процесами, звертаються не тільки в промисловості, торгівлі й на транспорті, але також у сфері послуг, банківської й страхової справи, організації після продажного сервісу, у комунальному господарстві, у сфері туризму та інших областях діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григорак М. Методика оцінки використання потенціалу логістичної інфраструктури / М. Григорак, Л. Костиченко // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2010. – № 7(26). – С. 45-50.
2. Економіка логістичних систем: монографія / М. Василевський, І. Білик, О. Дейнега, М. Довба, Є. Крикавський. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
3. Иртыщева И.А. Инновационное развитие логистической инфраструктуры в условиях глобализации / И.А. Иртыщева, С.М. Минакова // Уральский научный вестник. Серия Экономические науки. – 2014. – № 28(107). – С. 20-23.
4. Іртищева І.О. Особливості управління логістичною діяльніс-

тю на транспортному підприємстві / І.О. Іртищева, А.О. Обозна // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1(33). – С. 224-231.
5. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2014. – № 1(451). – С. 12-16.
6. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / В.С. Лукинский. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
7. Миротин Л.Б., Ташбаев Ф.Э. Системный анализ в логистике. – М.: Экзамен, 2002.
8. Неруш Ю.М. Логистика / Ю.М. Неруш. – [4-е изд]. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006. – 520 с.
9. Рубен Р., Боровиков О.В. Використання АВС-аналізу в сфері маркетингу // Маркетинг и реклама. 1999. – № 1. – 395-399 с.
10. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. В.Н. Егорова. – М.: ИНФРА, 2005. – 797 с.
11. Сутність і види логістичних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.grinchuk.lviv.ua/book/24/1121.html.
12. Харисон А. Управление логистикой: разработка стратегий логистических операций / Алан Харисок, Ремко Ван Хоук; пер. с англ. В.А. Самило. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

УДК 658.9:631.16

Костирко А.Г.
старший викладач кафедри обліку й аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

АГРОЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

AGROLEASING AS A SOURCE OF AGRARIAN ENTERPRISES' FINANCIAL POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливості використання послуг лізингових компаній сільськогосподарськими підприємствами з метою формування фінансового потенціалу. Виявлено зв'язок лізингового механізму й активізації інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств на інноваційних засадах. Визначено, що можливості технологічного оновлення виробництв пов'язані із конкурентними позиціями сільськогосподарських підприємств, що підтверджує необхідність розширення обсягів і темпів розвитку агролізингу.

Ключові слова: фінансовий потенціал, інвестування, агролізинг, об'єкти лізингу, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности использования услуг лизинговых компаний сельскохозяйственными предприятиями с целью формирования финансового потенциала. Выявлено связь лизингового механизма и активизации инвестиционных процессов сельскохозяйственных предприятий на инновационной основе. Определено, что возможности технологического обновления производства связаны с конкурентными позициями сельскохозяйственных предприятий, что подтверждает необходимость расширения объемов и темпов развития агролизинга.

Ключевые слова: финансовый потенциал, инвестирование, агролизинг, объекты лизинга, государственная поддержка.

ANNOTATION

The article discusses the possibility of using the leasing companies' services by agrarian enterprises in order to form their financial capacity. The connection between leasing mechanism and innovative investment processes of agrarian enterprises is reveled. It was determined that the possibility of production's technological renovation is related to the competitive position of farms, which is confirmed be the necessity to expand the agroleasing development, its scope and pace.

Keywords: financial potential, investment, agroleasing, leasing facilities, governmental support.

Постановка проблеми. Фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств за сучасних умов є пріоритетним завданням керівників. Окрім поточних витрат підприємства мають нагальну потребу у фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності. Через низький рівень технічного забезпечення й темпів оновлення матеріально-технічної бази більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі ефективно вести свою діяльність. Недостатність фінансових ресурсів перешкоджає формуванню потужного фінансового потенціалу, який здатний забезпечити достатні обсяги фінансування з метою придбання техніки, обладнання та устаткування.

Серед методів фінансової підтримки інвестиційних процесів і технічного оновлення виробництв вагомим джерелом є лізинг. Лізинговий механізм з певною долею ризику допомагає усунути першопричини, які стримують розвиток сільськогосподарських підприємств на інноваційних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти розвитку лізингових відносин у сільському господарстві розглядаються в роботах В. Андрійчука, А. Даниленка, М. Дем'яненка, С. Іванюти, В. Івашина, К. Ковальчук, О. Ляхова, Ю. Макаренко, В. Міщенко, Г. Підлисецького, Л. Прилуцького, П. Саблука, О. Слав'янської, Н. Коваленко та інших науковців.

Проте, сучасні умови функціонування сільськогосподарських підприємств вимагають адаптації діючих способів і моделей застосування агролізингу з урахуванням інтеграційних процесів.

Мета статті. Метою статті є оцінка сучасних тенденцій і визначення перспектив розвитку агролізингу з метою формування фінансового потенціалу, технічного оновлення виробництв і підвищення конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лізинг, як одна із форм бізнесу, включає в себе одночасно властивості кредиту, а також фінансово-інвестиційної і орендної діяльності. Ефективне ведення цього бізнесу позитивно впливає на результативність діяльності всіх учасників цього процесу. Серед переваг лізингу варто відмітити те, що найбільш вигідно узгоджені інтереси виробника й споживача. Для сільськогосподарських підприємств лізинг надає можливість формувати й оновлювати техніко-технологічний потенціал. Крім того, знижується ризик освоєння нової техніки лізингоотримувачем. Характерною рисою агролізингу є те, що крім технічних (техніка, обладнання, будівлі), об'єктами лізингу є також біологічні (тварини, насіння), що особливо актуальним є для сільськогосподарських підприємств.

На основі опрацьованих літературних джерел визначено вплив агролізингу на формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Використовуючи лізинг сільськогосподарські підприємства не мають необхідності вилу-

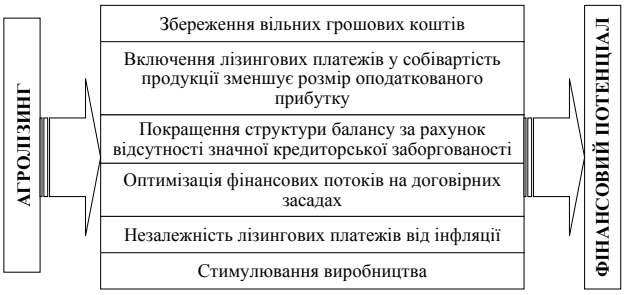


Рис. 1. Вплив агролізингу на формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: побудовано автором з використанням ідеї [2]

чати з обігу відразу значні фінансові ресурси на відміну від придбання техніки. Це надає можливість використовувати вільні грошові кошти на інші цілі. За умови укладання договору лізингові платежі можуть бути адаптованими до інтересів сільськогосподарських підприємств за згодою сторін. Покращення техніко-технологічного оснащення стимулює розширене виробництво, що забезпечує формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств.

В Україні розвиток ринку лізингових послуг було розпочато із прийняттям Закону України «Про лізинг» у грудні 1997 року [1]. Постановою Кабінету Міністрів України, з метою поліпшення матеріально-технічного й сервісного забезпечення сільськогосподарського виробництва, було прийнято рішення щодо створення державного лізингового фонду, що повинно було сприяти технічному переоснащенню виробництв.

Згодом правонаступником даного фонду стало державне лізингове підприємство «Украгролізинг». У 2001 році на його базі створено Національну акціонерну компанію «Украгролізинг», яка функціонує дотепер. Відмінністю вітчизняного агролізингу від західного аналогу полягає в тому, що основним інвестором виступає держава, надаючи НАК «Украгролізинг» бюджетні кошти на певний термін. Однак через фінансову обмеженість державного бюджету фінансовий лізинг не має активного запровадження.

У світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягом інвестицій після банківського кредиту, тому, що дозволяє користувачам мати широкий доступ до техніко-технологічного оновлення. Ринок лізингу вважається розвиненим, якщо частка лізингових операцій у загальних обсягах інвестицій в основний капітал перевищує 10%. У США цей показник становить 31%, у Канаді – 20%, у Великобританії – 15%. В Україні протягом 2007-2012 років через НАК «Украгролізинг» у середньому було придбано 4% сільськогосподарської техніки. У 2013 році – лише 1,3% [3].

Незважаючи на різноманітність об'єктів лізингу, вітчизняні аграрії віддають перевагу лізинговим операціям з оренди тракторів, ґрунтообробної й посівної техніки (рис. 2).

Найбільшу потребу сільськогосподарські підприємства мають у тракторах і посівній техніці. Нами виявлено, що на умовах фінансового лізингу сільськогосподарськими підприємствами було отримано 42% тракторів та 36% ґрунтообробної й посівної техніки від загального обсягу об'єктів агролізингу.

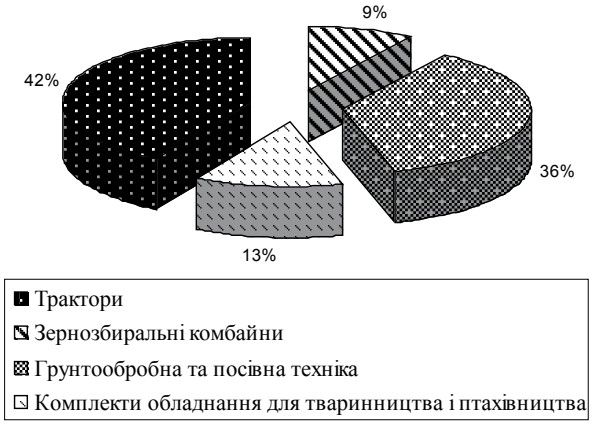


Рис. 2. Питома вага об'єктів агролізингу за державними програмами в період 2009-2013 роки, %

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Державні лізингові програми, крім підтримки аграрного сектора, направлені також на підтримку вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки й обладнання для галузі. Проте, досвід свідчить, що сільськогосподарські товаровиробники віддають перевагу імпортній техніці, звертаючись навіть до послуг вторинного ринку. У 2013 році питома вага імпорту становила 83,8% від загальних залучених фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами з метою придбання техніки [4]. Серед причин такої ситуації варто відмітити незначні обсяги власного виробництва й не завжди відповідність за якісними критеріями іноземним аналогам техніки та обладнання.

Поряд із НАК «Украгролізинг» в Україні діє ряд приватних лізингових компаній, які надають технічні засоби в лізинг. Станом на 30.06.2014 року кількість юридичних осіб – лізингодавців становила 255, а фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу – 171. Послугам лізингу надає перевагу транспортна галузь (до 80%). Щодо сільського господарства, то в середньому за 2010-2013 роки його частка в загальній вартості договорів фінансового лізингу становила близько 15%, динаміка якої представлена на рис. 3.

Дані рисунку 3 свідчать, що з 2010 року по 2012 рік зростала вартість договорів фінансового лізингу у аграрному секторі. Однак у 2013 році відмічається скорочення даного показника порівняно із 2012 роком на 5 в.п. У 2014 році спо-

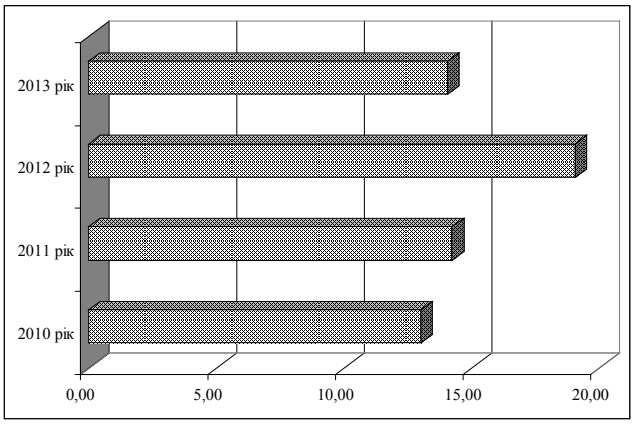


Рис. 3. Питома вага сільського господарства у вартісному розподілі договорів фінансового лізингу в динаміці, %

Джерело: побудовано за даними [5; 6; 7; 8]

стерігається різке скорочення обсягів лізингових угод у сільському господарстві, яке склало близько 50% порівняно із 2013 роком.

Сільськогосподарські товаровиробники, крім вітчизняних лізингодавців, користуються послугами міжнародного фінансового лізингу. Протягом багатьох років лізинг виступав рушійною силою модернізації сільськогосподарської техніки, а саме: майже кожна третя одиниця (трактор, комбайн тощо) була профінансована такими міжнародними компаніями, як «ОТП Лізинг», «УніКредит Лізинг» та «Райффайзен Лізинг Аваль», які вважали надійність агробізнесу основою ефективного інвестування. На сьогодні в сфері агролізингу відмічається уповільнення темпів, що пов'язане, перш за все, із незахищеністю прав кредиторів. Зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників призвело до неповернення значної частини кредитів.

На основі оцінки тенденцій розвитку агролізингу нами виявлено, що відсутність якісного й доступного інформаційного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, високі кредитні ставки, а також якісні характеристики вітчизняної сільськогосподарської техніки та попиту на неї, який залишається низьким, здійснює негативний вплив на техніко-технологічне оновлення виробництв сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Незважаючи на складність економічної ситуації, аграрний сектор економіки України, забезпечуючи продовольчу безпеку, потребує системної державної підтримки. Однією із форм такої підтримки, яка є необтяжливою для державного бюджету, є ефективна реалізація механізму агролізингу через державні програми. Достатній рівень інформаційного забезпечення щодо практичної реалізації механізму й доступність для сільськогосподарських товаровиробників надає можливість активізувати процес технічного й технологічного оновлення виробництв та нарощування фінансового потенціалу.

За сучасних умов, у тому числі через недостатній рівень захищеності прав кредиторів, уповільнено темпи розвитку агролізингу. Така ситуація негативно впливає на інвестиційний клімат, що потребує системного вирішення даного питання на державному рівні. Зв'язок лізингової діяльності й технічного оновлення сільськогосподарського виробництва є значним, що підтверджує досвід діяльності сільськогосподарських підприємств у країнах Європейського Союзу, США, Канаді, Австралії. Можливості технологічного оновлення пов'язані із конкурентними позиціями сільськогосподарських підприємств, що підтверджує необхідність розширення обсягів і темпів розвитку агролізингу, у тому числі з метою нарощування фінансового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про фінансовий лізинг: закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1381-15.
2. Колодій А.В. Переваги лізингової діяльності в аграрній сфері України / А.В. Колодій, О.Б. Садура // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнології імені С.З. Гжицького. – 2012. – №4(54). – Том 14. – С. 215-218.
3. Офіційний сайт аграрного інформаційного агентства «Agravery» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agravery.com/ua/tehnika/show/kozhna-grivnja-vkladena-derzhavnoju-v-agrolizing-povernetsja-v-bjudzhet-z-ponad-30-vidsotkami-pributku-ekspert.
4. Офіційний сайт ННЦ «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www .iae.com.ua/presscentre/archnews/661-l-r-.html.
5. Підсумки діяльності лізингодавців за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/2010_ukr.pdf.
6. Підсумки діяльності лізингодавців за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/2011_ukr.pdf.
7. Підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.
8. Підсумки діяльності лізингодавців за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/2013_ukr.pdf.

УДК 658:331.108(045)

Костунець Т.А.
аспірант кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

Корнійчук А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС

METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT ENTERPRISES: THEORETICAL BASIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні підходи до управління персоналом підприємства (економічний, органічний, гуманістичний) з позицій характеристик персоналу як об'єкта управління, а також принципів і особливостей здійснення цього процесу. Запропоновано теоретичне визначення поняття «управління персоналом сільськогосподарських підприємств».

Ключові слова: персонал, управління персоналом, сільськогосподарське підприємство, підходи до управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические подходы к управлению персоналом (экономический, органический, гуманистический) с позиций характеристик персонала как объекта управления, а также принципов и особенностей осуществления этого процесса. Предложено теоретическое определение понятия «управление персоналом сельскохозяйственных предприятий».

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, сельскохозяйственное предприятие, подходы к управлению.

ANNOTATION

This paper reviews the theoretical approaches to human resource management of enterprise (economic, organic, humanistic) with characteristics of staff position as an object of management and the principles and characteristics of this process. A theoretical definition of «personnel management of agricultural enterprises.»

Keywords: personnel, personnel management, agricultural enterprise management approaches.

Постановка проблеми. За сучасних складних і динамічних умов розвитку в Україні суттєво зростає інтерес до теорії і практики управління. Ефективна діяльність підприємств перебуває в залежності від забезпечення високої якості кадрового забезпечення, відповідності роботи з персоналом сучасним стандартам, постановки цієї діяльності на міцний науковий фундамент з урахуванням тих тенденцій, які сьогодні існують у даній сфері.

Управління персоналом є однією з головних функцій будь-якого підприємства, воно може бути одним із визначальних факторів, який розкриває успіхи чи невдачі підприємства. Для того, аби управління підприємством було ефективним, необхідно розглянути більш детально характеристику основних підходів до концепцій управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку теорій управління займались такі зарубіжні автори як Д. Белл, М. Вебер, Ф. Тейлор, М. Мескон, А. Файоль та інші, які заклали основу управлінських дій та рішень відповідно до тих обставин, що існували в суспільстві в період їх формування. В українських та російських наукових працях В. Балабанової, В. Волкова, Р. Галькевич, І. Герчикова, О. Горбань, Й. Завадського, А. Кредісова, Н. Кузнецова, А. Орлова, Р. Пушкаря, Ф. Перегудова, З. Румянцева, В. Сагатовського, І. Слєпцова, В. Іноземцева, Ю. Черняка, З. Шершньової та інших детально досліджується проблема управління підприємством з позицій вивчення теорій управління [1; 2; 3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не зважаючи на велику кількість наукових праць, ще не достатньо розкриті питання становлення наукової думки щодо сучасних концепцій управління персоналом.

Метою статті є теоретичне обґрунтування наукових підходів до управління персоналом підприємства, характеристика принципів і особливостей здійснення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, управління персоналом або кадровий менеджмент – це цілеспрямований вплив, необхідний для узгодження спільної діяльності людей з виробництва продукції чи надання послуг, що включає ціле-визначення, організацію виконання, мотивацію, координацію та контроль [3, с. 12].

У теорії й практиці менеджменту можна виділити чотири концепції, що розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління – економічного, органічного й гуманістичного. Виникнення й розвиток цих підходів зумовлений еволюцією ринкових відносин. При цьому всі підходи, у тій чи іншій мірі, залишаються актуальними й дієвими при вирішенні завдань управління персоналом для підвищення ефективності виробництва. Тому вивчення цих підходів з позиції відображення в них сутності

персоналу, принципів і функцій управління є важливим при формуванні комплексного розуміння сучасної концепції менеджменту праці.

Зазначимо, що в межах економічного підходу виділяють концепцію управління трудовими ресурсами, особливостями якої є: технічна, а не управлінська підготовка працівників; єдність керівника; баланс між владою й відповідальністю; дисципліна; чітка ієрархія; підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі [4, с. 31].

У рамках цього підходу провідне місце займає технічна, а не управлінська підготовка людей на підприємстві. Підприємство розглядається як механізм, а людина, персонал виступає як певний елемент цього механізму, який повинен справно працювати. Серед основних принципів концепції використання трудових ресурсів можна виділити такі:

– забезпечення єдності керівництва – підлеглі отримують накази тільки від одного начальника;

– дотримання суворої управлінської вертикалі – ланцюг управління від начальника до підлеглого спускається зверху вниз по всій організації й використовується як канал для комунікації та прийняття рішення;

– фіксування необхідного й достатнього обсягу контролю – число людей, підпорядкованих одному начальнику, має бути таким, щоб це не створювало проблеми для комунікації й координації;

– дотримання чіткого поділу штабної й лінійної структур організації (штабний персонал, відповідаючи за зміст діяльності, ні при яких обставинах не може здійснювати владних повноважень, якими наділені лінійні керівники);

– досягнення балансу між владою й відповідальністю;

– забезпечення дисципліни – підпорядкування, ретельність, енергія й прояв зовнішніх знаків поваги повинні здійснюватися відповідно до прийнятих правил і звичаїв;

– досягнення підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі за допомогою твердості, особистого прикладу, чесних угод і постійного контролю.

Концепція управління трудовими ресурсами ґрунтується на бюрократичній організаційній культурі. Тому керівник у процесі своєї діяльності керується такими стереотипами як: працівники потребують керування та контролю з боку керівників; для працівників спонукальним мотивом, у першу чергу, є економічний інтерес; організаційна структура повинна бути спроектована таким чином, щоб контролювати бажання працівників і в максимальному ступені нейтралізувати можливі наслідки їх непередбачуваних дій.

У межах органічного підходу до управління виділяють дві концепції: управління персоналом і управління людськими ресурсами. Особливостями органічного підходу до управління персоналом є те, що в процесі управління акцентується увага на підборі працівників, їх навчанні, оцінці, плануванні кар'єрі. Саме організаційний підхід позначив нову перспективу управління персоналом, вивівши цей тип управлінської діяльності далеко за рамки традиційних функцій організації праці та зарплати. Кадрова функція поступово поширилася на пошук і підбір працівників, планування кар'єри значимих для підприємства фігур, оцінку працівників управлінського апарату, підвищення їх кваліфікації.

Акцентування уваги на людському ресурсі сприяло запровадженню нового уявлення про підприємство, яке стало сприйматися як жива система, що існує в навколишньому середовищі. У цьому зв'язку використовувалися, як мінімум, дві аналогії, що сприяли розвитку нового погляду на організаційну реальність. Перша, що виходила з ототожнення підприємства з людською особистістю, ввела в науковий обіг такі ключові поняття, як цілі, потреби, мотиви, а також народження, зрілість, старіння й занепад чи відродження підприємства. Друга, прийнявши як зразок для опису організаційної реальності функціонування людського мозку, дозволила поглянути на підприємство, як на складові частини, поєднані лініями управління, комунікаціями та контролю.

Останнім часом активного розвитку набув гуманістичний підхід до управління трудовим ресурсами підприємства, який розглядає людину як унікальний ресурс. Особливостями такого підходу є: акцентування уваги на організаційній культурі; вплив культурного контексту на управління персоналом [4, с. 32].

Сьогодні розвиток науки й техніки, прискорення життєвого циклу товарів та підприємств вимагає від них генерації та засвоєння нових знань і вмінь, успішного їх застосування при вирішенні завдань, що потребують прояву творчості. За цих умов різко зростає значущість креативних команд або проектних груп, які створюються для вирішення нестандартних проблем. Звідси першочергового значення набуває формування колективу працівників шляхом створення відповідних умов для об'єднання працівників у виробничому колективі.

Перехід до гуманістичного підходу управління трудовим потенціалом підприємства не означає повну відмову від попередніх підходів. Необхідно відмітити декілька основних моментів, які підкреслюють його відмінність.

По-перше, у межах даного підходу акцентується увага на ускладненні об'єкту управління – людини. Сучасний менеджер має об'єднувати не просто індивідів у трудовому колективі, а потенціали особистостей. Це завдання є необхідним та водночас складним, оскільки потребує від менеджера оволодіння новітніми технологіями управління персоналом.

По-друге, врахування складної природи людини зумовлює домінування соціально-пси-

Таблиця 1

Еволюція підходів до управління персоналом підприємства

Підходи	Характер праці	Об'єкт управління	Методи управління	Функції менеджера
Економічний підхід (кінець XIX – початок XX ст.)	Фізична, Низько кваліфікована	Людина як робоча сила	Економічні, адміністративні	Контроль за кількістю та якістю праці. Заохочення та покарання працівників
Організаційний підхід (середина XX – кінець XX ст.)	Автоматизована, потребує високої кваліфікації	Людина як фактор виробництва	Економічні, адміністративні	Підбір персоналу. Оцінка персоналу. Планування кар'єри. Підвищення кваліфікації.
Гуманістичний підхід (кінець XX – початок XXI ст.)	Інтелектуальна, творча	Людина як складний біо-психо-соціальний феномен	Комплексне застосування всіх методів управління, перевага надається соціально-психологічним методам	Формування колективу працівників. Організація та управління відносинами в колективі. Створення необхідного організаційно-культурного середовища на підприємстві

хологічних методів управління її поведінкою, оскільки остання є феноменом соціально-психологічного походження.

По-третє, окрім розширення функцій менеджера, зростає значущість його ролі як інтегратора підлеглих.

По-четверте, додатковими показниками ефективності управління персоналом стають соціальні вимірювачі [5, с. 45].

Істотним доповненням до зазначених вище підходів щодо еволюції управління персоналом може стати врахування зміни ролі та функцій керівника, а також зміни людини як об'єкту управління. Узагальнення підходів до управління персоналом підприємства представлено в таблиці 1.

У результаті розгляду думок різних авторів відносно змісту поняття «управління персоналом» [1; 3; 4], нами під управлінням персоналом сільськогосподарських підприємств розуміється систематично-організаційний процес відтворення та ефективного використання персоналу задля виходу цих підприємств на лідируючі позиції в конкурентній боротьбі за умов оптимального застосування соціально-економічних резервів. Це матиме позитивний вплив не лише на формування та використання трудових ресурсів, а й підвищить рівень прибутковості підприємств аграрного сектора.

Зміна підходів до управління персоналом кожного разу обумовлювалася зміною характеру праці. Сьогодні успішне управління персоналом базується не тільки на кваліфікації працівника, а, насамперед, на швидкій адаптації його до умов зовнішнього й внутрішнього середовища діяльності підприємства. На нашу думку, саме перехід до гуманістичного підходу в управлінні трудовими ресурсами дасть змогу вирішити проблему нарощення інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств.

Висновки. Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що управління на основі гуманістичного підходу має беззаперечні переваги, оскільки управління є процесом формування та реалізації суб'єктом управління управлінських рішень у рамках цілеспрямованої дії на об'єкт управління, для організації та координації його діяльності при функціонуванні підприємства. Це дозволяє говорити про те, що орієнтація управління підприємством на гуманістичний підхід є пріоритетною за сучасних умов жорсткої конкурентної боротьби та динамічного ринкового середовища.

Будь-яке підприємство прагне до ефективної та результативної діяльності, для досягнення якої необхідно розробити оптимальну стратегію управління, зокрема його персоналом, що є перспективами подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кононова І.В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І.В. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 146-151.
2. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів у сфері обігу: монографія / А.П. Дудар. – Сімферополь: Таврія, 2002. – 288 с.
3. Бабайлов В.К. Менеджмент по методике «2С70»: монография / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко. – Харьков: ФЛП Либуркина Л.М., 2007. – 232 с.
4. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу / Ю.І. Палеха. – К.: Ліра-К, 2010. – 336 с.
5. Балабанова Л.В. Управління персоналом / Л.В. Балабанова, О.В.Сардак. – К.: Професіонал, 2006. – 512 с.
6. Розвиток підходів до управління трудовим потенціалом виробничої організації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.socd.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/actprob16_42-48.pdf. – Назва з екрану.

УДК 631.11:338.27

Кошельник В.М.
аспірант, асистент кафедри міжнародної економіки
Вінницького національного аграрного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ

PREDICTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN VIEW OF THE EFFECTIVENESS OF ITS MANUFACTURING PROCESS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню динаміки складових результативності виробничих процесів з урахуванням окремих показників виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницької області та їх прогнозуванню з метою виокремлення дієвих важелів цілеспрямованого управління для забезпечення збалансованого економічного розвитку цих підприємств у майбутньому.

Ключові слова: економічний розвиток підприємства, виробничий процес, результативність виробничих процесів, масштабний продукт, сільськогосподарські підприємства, прогнозування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию динамики составляющих результативности производственных процессов с учетом отдельных показателей производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Винницкой области и их прогнозированию с целью выделения действенных рычагов целенаправленного управления для обеспечения сбалансированного экономического развития этих предприятий в будущем.

Ключевые слова: экономическое развитие предприятия, производственный процесс, результативность производственных процессов, масштабный продукт, сельскохозяйственные предприятия, прогнозирования.

ANNOTATION

The article is devoted to investigation of dynamics of the efficiency components of production processes based on individual performance production of agricultural enterprises of Vinnytsia region and their prediction for the purpose of isolating efficient mechanism for targeted management to ensure balanced economic development of these companies in the future.

Keywords: economic development of the company, production process, effectiveness of production processes, scale product, farms, forecasting.

Постановка проблеми. Визначення напрямів, чинників і умов економічного розвитку підприємств аграрної сфери вимагає розробки відповідного прогнозно-аналітичного інструментарію, що дає можливість здійснювати науково обґрунтовані прогнози наслідків прийняття управлінських рішень та полегшує сам процес управління виробничо-господарською діяльністю підприємства в цілях економічного розвитку в тому числі. Однією з проблем, які стоять на сьогодні перед економікою, є розробка методів розрахунку дієвості певних процесів за їх результатами задля успішного управління ними. Ключове місце при цьому займає саме виробничий процес, як базис, що забезпечує життєдіяльність підприємства та формує можливості його подальшого розвитку. Тому, ядром прогнозно-аналітичного інструментарію повинен бути економіко-математичний механізм прогнозування економічного розвитку підприємства, заснований на дієвості виробничих процесів, індикаторами якої виступають показники масштабного продукту, ефективності та результативності, а побудова такого механізму прогнозування з урахуванням цілей розвитку набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань економічного розвитку підприємств аграрної сфери присвячено багато праць провідних вітчизняних науковців, зокрема таких як: В.Г. Андрійчук, Н.В. Афанасьєв, В.П. Галушко, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, М.Й. Малік, Ю.С. Погорєлов, Р.Ф. Пустовійт, П.Т. Саблук та ін. Однак, незважаючи на глибину й багатоаспектність проведених наукових досліджень, проблематика забезпечення успішного розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах динамічних ринкових змін потребує подальшого вивчення й змістовного обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки складових результативності виробничих процесів на прикладі сільськогосподарських підприємств Вінницької області та їх прогнозування з метою відповідного цілеспрямованого управління для забезпечення подальшого розвитку цих підприємств у майбутньому.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові праці й інші напрацювання вітчизняних вчених-економістів, фінансово-статистична звітність сільськогосподарських підприємств, статистичні матеріали Головного управління статистики у Вінницькій області тощо. У процесі підготовки наукової роботи використовувались методи порівняльного й факторного аналізу, математичної статистики, наукової абстракції, прогнозування та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств (як процес, унаслідок якого відбувається перехід від одного їхнього якісного стану до іншого, вищого) у значній мірі характе-

Таблиця 1

Динаміка складових результативності процесу створення валового доходу підприємств А, Б, В, Д за 2009-2013 рр.*

1) ТОВ «ПК «Зоря Поділля» Гайсинського р-ну (підприємство А)						
Рік	***V***	***Z***	***G***	J_G	$1+D_Z$	
2009	144,9974	117,9584	27,03903	-	1,8135206	
2010	420,2573	323,9719	96,2854	3,560978	1,7708894	
2011	758,7489	493,8167	264,9322	2,751531	1,6508301	
2012	341,4195	282,5798	58,83969	0,2220934	1,8276616	
2013	475,0964	330,9326	144,1638	2,450111	1,6965589	
Рік	J_{1+DZ}	***K***	J_K	***E***	J_E	
2009	-	49,03584	-	1,229225	-	
2010	0,9764926	170,5108	3,477269	1,297203	1,055301	
2011	0,932204	437,3581	2,564988	1,536499	1,184471	
2012	1,107117	107,539	0,2458833	1,208223	0,7863481	
2013	0,9282675	244,5823	2,274358	1,435629	1,188215	
Рік	***R***	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2009	60,27609	-	-	-	-	-
2010	221,1871	3,669566	1,296554	0,8139277	2,898379	2,746494
2011	672,0003	3,038153	1,805161	0,656158	1,805439	1,524258
2012	129,9312	0,1933499	0,3881148	2,026071	0,449977	0,5722363
2013	351,1294	2,702426	2,092124	0,5679468	1,391533	1,171112
2) ПрАТ «ПК «Поділля» Крижопільського р-ну (підприємство Б)						
Рік	***V***	***Z***	***G***	J_G	$1+D_Z$	
2009	111,6907	75,72241	35,96825	-	1,6779655	
2010	206,2401	102,0903	104,1498	2,895604	1,495007	
2011	333,4321	171,1691	162,263	1,557977	1,5133553	
2012	292,5374	227,8933	64,64412	0,398391	1,7790228	
2013	388,1799	212,4722	175,7077	2,718077	1,5473549	
Рік	J_{1+DZ}	***K***	J_K	***E***	J_E	
2009	-	60,35349	-	1,475001	-	
2010	0,8909641	155,7047	2,579879	2,020174	1,369608	
2011	1,012273	245,5615	1,577098	1,947969	0,9642582	
2012	1,175549	115,0034	0,4683281	1,28366	0,6589733	
2013	0,869778	271,8822	2,364124	1,826968	1,42325	
Рік	***R***	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2009	89,02148	-	-	-	-	-
2010	314,5505	3,533423	2,147727	0,637701	1,846529	1,348218
2011	478,3462	1,520729	0,9292231	1,037704	1,616718	1,676644
2012	147,6252	0,3086157	0,2992288	2,202239	0,8773524	1,331393
2013	496,7201	3,364738	2,915354	0,488191	1,326941	0,9323317
3) ПСП «Україна» Тульчинського р-ну (підприємство В)						
Рік	***V***	*Z*	*G*	J_G	$1+D_Z$	
2009	86,33334	63,11	23,22334	-	1,7310038	
2010	97,52683	63,70488	33,82196	1,456378	1,6532035	
2011	97,45	64,3975	33,0525	0,9772497	1,6608261	
2012	143,6923	95,41026	48,28205	1,460769	1,66399	
2013	218,8571	174,74	44,11716	0,9137383[	1,7984203	
Рік	J_{1+DZ}	***K***	J_K	***E***	J_E	
2009	-	40,19968	-	1,367982	-	
2010	0,9550548	55,91458	1,390921	1,530916	1,119106	
2011	1,004611	54,89445	0,9817556	1,513258	0,9884652	
2012	1,001905	80,34085	1,463551	1,506047	0,995235	
2013	1,080788	79,34119	0,9875573	1,252473	0,8316296	
Рік	***R***	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2009	54,99244	-	-	-	-	-
2010	85,60055	1,556588	1,442778	0,7756601	1,129654	1,009426
2011	83,06944	0,9704312	0,966739	1,022474	0,9992121	1,010872

2012	120,9971	1,456577	0,9859511	1,009416	1,474523	1,481583
2013	99,37271	0,8212819	0,4989126	1,666884	1,523096	1,831459

4) ФГ «Бухнівське» Погребищенського р-ну (підприємство Д)

Рік	V	Z	G	J_G	$1+D_Z$
2009	83,09722	27,48611	55,61111	-	1,3307705
2010	112,0429	28,68571	83,35714	1,49893	1,2560245
2011	92,84415	46,7013	46,14286	0,5535561	1,5030074
2012	124,6667	47,23077	77,4359	1,678177	1,3788565
2013	127,5467	46,97333	80,57333	1,040517	1,3682835
Рік	J_{1+DZ}	K	J_K	E	J_E
2009	-	74,00562	-	3,023244	-
2010	0,9438325	104,6986	1,414739	3,905876	1,291949
2011	1,196639	69,35306	0,6624067	1,988042	0,5089875
2012	0,9173983	106,773	1,539557	2,639522	1,327699
2013	0,9923321	110,2472	1,032538	2,7153	1,028709

Рік	R	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2009	223,7371	-	-	-	-	-
2010	408,9398	1,82777	1,436246	0,8995316	1,348335	1,043644
2011	137,8768	0,3371567	0,3400152	1,496955	0,8286486	1,628033
2012	281,8297	2,044069	1,659364	0,8001252	1,342752	1,011337
2013	299,3541	1,062181	1,046219	0,9832632	1,023102	0,9945493

*Вартісні показники подано в середньому за рік на одного працівника в тис. грн у фактичних цінах; V – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Z – матеріальні витрати та амортизація; G = (V – Z) – валовий дохід. Індекси – у коефіцієнтах до попереднього року ($J_K = J_G J_{1+D_Z}$, $J_K = J_G J_{1+D_Z}$, $J_R = J_K J_E$).

Джерело: розраховано автором за методикою [4-6]

ризується розвитком виробничої діяльності цих підприємств, що являє собою сукупність певних економічних процесів. Одним з основних таких процесів є процес утворення валового доходу, який визначається матеріальними й амортизаційними витратами. Його важлива роль полягає в тому, що він формує частину створення ВДВ регіону чи країни загалом. Тому, саме дієвість процесу формування валового доходу ми й будемо досліджувати на прикладі окремих сільськогосподарських підприємств Вінниччини (дієвість інших складових процесів виробничої діяльності підприємств можна дослідити аналогічно).

Дослідження Н.В. Поліщук та В.О. Ярмоленка [4-6] показали, що для характеристики дієвості будь-якого процесу, як його спроможності давати позитивний результат (процесу праці, зокрема) доцільно розглядати категорію його результативності, як таку, котра одночасно визначається за кінцевими наслідками з кількісної сторони, у вигляді характеристики його масштабного продукту (K), та якісної (R=K×E), з урахуванням ефективності (E), що призводить до глибшого пізнання процесу за його наслідками.

Для прикладу розглядатимемо процес створення валового доходу наступних сільськогосподарських підприємств Вінницької області в 2009-2013 рр.: 1) ТОВ «ПК «Зоря Поділля» Гайсинського р-ну (підприємство А); 2) ПрАТ «ПК «Поділля» Крижопільського р-ну (підприємство Б); 3) ПСП «Україна» Тульчинського р-ну (підприємство В); 4) ФГ «Бухнівське» Погребищенського р-ну (підприємство Д). У таблиці 1 подано динаміку складових результативності процесу утворення валового доходу цих підприємств за 2009-2013 рр.

З даних таблиці 1 (рис. 1) видно, що на підприємстві А в 2010, 2011, 2013 рр. у порівнянні з попереднім роком спостерігалося зростання рівня результативності процесу створення валового доходу (відповідно на 266,96; 203,82; 170,24%; індекс J_R), а в 2012 р. – спадання (на 80,67%).

Це пояснюється збільшенням рівня масштабності процесу на підприємстві А в 2010, 2011, 2013 рр. відповідно на 247,73; 156,50; 127,44% та його зменшенням у 2012 р. на 75,41% (індекс J_K) при зростанні рівня ефективності процесу в 2010, 2011, 2013 рр. відповідно на 5,53; 18,45; 18,82% (індекс J_E) та його падінні в 2012 р. на 21,37%). При цьому збільшення рівня масштабності в 2010, 2011, 2013 рр. відбувалося за рахунок збільшення валового продукту процесу (показник J_G) відповідно на 256,10; 175,15; 145,01%, при відповідному впливові минулої праці (зменшення в 2010, 2011, 2013 рр. на 2,35; 6,78; 7,17% відповідно; минула праця характеризується матеріальними витратами та амортизацією, які лежать в основі показника J_{1+D_Z}), а його зменшення в 2012 р. – за рахунок зменшення валового продукту процесу на 77,79% (показник J_G) при збільшенні впливу минулої праці на 10,71% (показник J_{1+D_Z}).

Окрім того, з даних таблиці 1 випливає, що на підприємстві А разом із зміною чистого доходу в 2010-2013 рр. у порівнянні з попереднім роком відповідно на +189,84; +80,54; -55,00; +39,15% (показник J_V) матеріальні витрати та амортизація змінювались на +174,65; +52,43; -42,78; +17,11% (показник J_Z) відповідно.

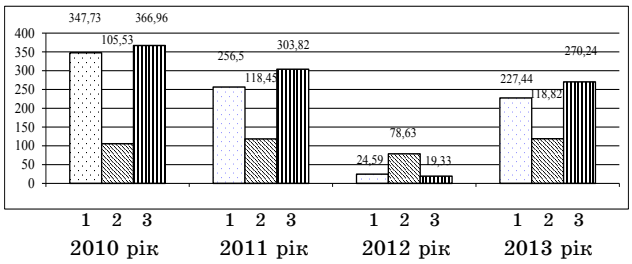


Рис. 1. Індекси показників процесу створення валового доходу підприємства А за 2010-2013 рр. (у % до попереднього року):

1 – індекс масштабності J_K процесу, 2 – індекс ефективності J_E процесу; 3 – індекс результативності J_R процесу

Джерело: розраховано автором за методикою [4-6]

Аналогічним чином проведений аналіз для решти досліджуваних сільськогосподарських підприємств, результати якого свідчать, що загалом, рівні масштабності, ефективності та результативності процесу створення валового продукту на всіх чотирьох підприємствах змінювались щорічно нерівномірно, стрибкоподібно.

За рівнем результативності в 2012 р. підприємства можна розмістити в такий ряд: Д (найвищий рівень), Б, А, В; за рівнем ефективності – у такий: Д (найвищий рівень), В, Б, А; за рівнем масштабності – у наступний: Б (найвищий рівень), А, Д, В. У свою чергу, за рівнем результативності в 2013 р. підприємства можна розмістити в такий ряд: Б (найвищий рівень), А, Д, В; за рівнем ефективності – у наступний: Д (найвищий рівень), Б, А, В; за рівнем масштабності – у такий: Б (найвищий рівень), А, Д, В.

Для сталого розвитку сільськогосподарських підприємств неабияке значення має з'ясування того, як розвивались підприємства в минулому (генетичний аспект) з урахуванням цілей такого розвитку. Цілі згаданого розвитку не бажано відривати від сучасних можливостей підприємств. Існування тріади «цілі – можливості – розвиток» потребує відповідного цілеспрямованого управління з метою одержання позитивних наслідків діяльності підприємств для подальшого розвитку цих підприємств у майбутньому, що потребує відповідного прогнозування. Саме тому прикладний аспект методики Поліщук-Ярмоленка було використано нами для оцінювання складових результативності процесу формування валового доходу певних чотирьох підприємств. Він полягає також у можливості управління процесом формування валового доходу (як і інших процесів) на основі використання відповідної шкали оцінювання рівня результативності процесу та матриці індексів складових результативності процесу, стану та дій щодо управління ним [2, с. 192-197].

Проведемо прогнозування щодо динаміки складових результативності процесу формування валового доходу підприємства Б на 2014, 2015 рр. Для цього, перш за все, спрогнозуємо на ці роки чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і матеріальні витрати та амортизацію (з показниками V і Z відповідно).

Побудувавши відповідні ламані (емпіричні залежності) щодо динаміки цих продуктів за 2009-2013 рр., можна побачити, що ці ламані групуються навколо певних прямих. Тому будемо шукати теоретичні залежності у вигляді лінійних кореляційних рівнянь виду: $V=a_1n+a_0$ та $Z=b_1n+b_0$ (n=1,2,3,4,5; прогноз обчислимо для n=6,7). У результаті проведених розрахунків із застосуванням табличного процесора Excel, разом з коефіцієнтами рівняння отримуємо додаткову інформацію: коефіцієнт детермінації, залишкову суму квадратів відхилень тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Дані щодо проведення прогнозування динаміки складових результативності процесу формування валового доходу підприємства Б на 2014, 2015 рр.

ПрАТ «ПК «Поділля» Крижопільського р-ну (підприємство Б)				
Рік (n)	V	Z	$V_{рівн}$	$Z_{рівн}$
2009 (1)	111,6907	75,72241	138,5609	78,00895
2010 (2)	206,2401	102,0903	202,48847	117,93921
2011 (3)	333,4321	171,1691	266,41601	157,86947
2012 (4)	292,5374	227,8933	330,34361	197,79973
2013 (5)	388,1799	212,4722	394,27118	237,72999
∑	1332,0802	789,34731	1332,08017	789,34735
Кореляційні рівняння: 1) $V = 63{,}92757n + 74{,}63333$ (n = 1, 2, 3, 4, 5); коефіцієнт детермінації $D = 0{,}859262$; кореляційне відношення $\eta_{V/n} = \sqrt{0{,}859262} = 0{,}92696$; обчислимо прогноз для n = 6, 7; 2) $Z = 39{,}93026n + 38{,}07869$ (n = 1, 2, 3, 4, 5); коефіцієнт детермінації $D = 0{,}88969$; кореляційне відношення $\eta_{Z/n} = \sqrt{0{,}88969} = 0{,}94323$; обчислимо прогноз для n = 6, 7.				
2014 (6)	-	-	458,19875	277,66025
2015 (7)	-	-	522,12632	317,59051

Джерело: Розраховано автором

Кореляційні відношення $\eta_{V/n} = \sqrt{0,859262} =$ 0,92696 і $\eta_{Z/n} = \sqrt{0,88969} =$ 0,94323 свідчать про тісну лінійну залежність показників *V* та *Z* процесу формування валового доходу підприємства Б від часу. Коефіцієнт детермінації вказує на те, що результативний показник залежить від фактору часу на 85,963% і на 14,037% від інших, не врахованих у першому кореляційному рівнянні факторів та на 88,969% і на 11, 031% у другому рівнянні відповідно. Рівність сум у другому та четвертому стовпцях, а також у третьому та п'ятому підтверджують точність проведених розрахунків.

Використовуючи показники *V* та *Z* виробничої діяльності підприємства Б у 2013-2015 рр., за методикою [4-6] отримуємо прогнозовану динаміку складових результативності процесу утворення валового доходу цих підприємств за ці роки (табл. 3).

З даних таблиці 3 (рис. 2) видно, що на підприємстві Б у 2014 у порівнянні з попереднім роком прогнозується спадання рівня результативності процесу створення валового доходу на 3,67% (індекс J_R), а в 2015 р. – зростання на 13,03%. Це пояснюється падінням рівня ефективності в 2014 р. на 9,67% (індекс J_E) при збільшенні масштабності на 6,64% (індекс J_K) та зростанням масштабності в 2015 р. на 13,45% (індекс J_K) при спаданні рівня ефективності процесу на 0,38% (індекс J_E).

При цьому збільшення рівня масштабності процесу на підприємстві Б у 2014, 2015 рр. прогнозується за рахунок збільшення валового продукту процесу (показник J_G) відповідно на 2,75; 13,29% при збільшенні впливу минулої праці на 3,79; 0,14% відповідно (показник J_{1+D_Z}). Спадання ефективності процесу (індекс J_E) у 2014, 2015 рр. прогнозується за рахунок впливу кількісної її складової – зменшенні відповідно на 21,37; 0,95% (індекс $J_{G/Z}$) при збільшенні якісної складової на 14,88; 0,58% (індекс $J_{V/G}$) відповідно.

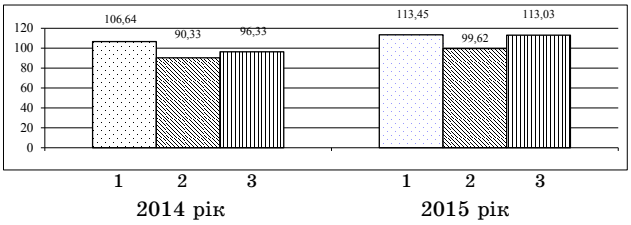


Рис. 2. Індекси показників процесу створення валового доходу підприємства Б за 2014–2015 рр. (у % до попереднього року):

1 – індекс масштабності J_K процесу, 2 – індекс ефективності J_E процесу; 3 – індекс результативності J_R процесу.

Джерело: розраховано автором за методикою [4-6]

Окрім того, з даних таблиці 3 випливає, що на підприємстві Б разом із зміною чистого доходу в 2014-2015 рр. у порівнянні з попереднім роком відповідно на +18,04; +13,95% (показник J_V) матеріальні витрати та амортизація змінювались відповідно на +30,68; +14,38% (показник J_Z), тобто на більші значення в порівнянні з чистим доходом.

Загалом, падіння рівня результативності процесу створення валового доходу (індекс J_R) на підприємстві Б у 2014 р. прогнозується за рахунок падіння рівня ефективності (індекс J_E), а зростання в 2015 р. – за рахунок зростання рівня масштабності (індекс J_K).

Висновки. Таким чином, у результаті проведених розрахунків з'ясовано, на прикладі процесу формування валового доходу, що для дослідження дієвості складових процесів виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств (як спроможності процесів давати позитивний результат) з метою оцінювання їх економічного розвитку відповідними індикато-

Таблиця 3

Прогнозована динаміка складових результативності процесу створення валового доходу підприємства Б за 2013-2015 рр.*

ПрАТ «ПК «Поділля» Крижопільського р-ну (підприємство Б)					
Рік	*V*	*Z*	*G*	J_G	$1+D_Z$
2013	388,1799	212,4722	175,7077	-	1,547355
2014	458,1988	277,6602	180,5385	1,027493	1,6059821
2015	522,1263	317,5905	204,5358	1,132921	1,6082637
Рік	J_{1+D_Z}	*K*	J_K	*E*	J_E
2013	-	271,8822	-	1,826968	-
2014	1,037889	289,9416	1,066424	1,650214	0,9032527
2015	1,001421	328,9475	1,13453	1,644024	0,996249

Рік	*R*	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2013	496,7201	-	-	-	-	-
2014	478,4656	0,9632501	0,7862623	1,148793	1,180377	1,306807
2015	540,7976	1,130275	0,9904801	1,005824	1,139519	1,14381

*Вартісні показники подано в середньому за рік на одного працівника в тис. грн у фактичних цінах; V – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Z – матеріальні витрати та амортизація; G = (V – Z) – валовий дохід. Індекси – у коефіцієнтах до попереднього року ($J_K = J_G J_{1+D_Z}$, $J_E = J_{G/Z} J_{V/G}$, $J_R = J_K J_E$).

Джерело: розраховано автором за методикою [4-6]

рами з точки зору кінцевих результатів можуть слугувати показники масштабного продукту, ефективності та результативності.

Висновки, отримані за допомогою складених прогнозів, мають теоретичне й практичне значення. Практична значущість результатів дослідження полягає в побудові моделей, за допомогою яких стає можливим виявити основні перешкоди збалансованого економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв Н.В. Управління розвитком підприємства: монографія / Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожкін, В.І. Рудика. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 184 с.
2. Козловський С.В. Парадигма економічного розвитку в сучасній економічній думці / С.В. Козловський, В.М. Кошельник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1(6). – Т.1. – Полтава: ПДАА. – 2013. – С. 147-153.
3. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: Монографія. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.
4. Поліщук Н.В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності: [моногр.]. / Н.В. Поліщук. – Вінниця: ВНАУ, 2010. – 396 с.
5. Ярмоленко В.А. Измерение результативности труда на основе стоимостных показателей / В.А. Ярмоленко, Н.В. Полищук // Хранение и переработка сельхозсырья. – М., 1996. – № 2. – С. 10-12.
6. Ярмоленко В.О. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання / В.О. Ярмоленко, Н.В. Поліщук // Вісник Черкаського університету. Серія Економічні науки. – Черкаси: ЧНУ. – 2012. – № 33(246). – С. 86-93.

УДК 338.242

Кравець О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОРОЗРАХУНКІВ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF CLEARING PAYMENTS OF COAL MINING ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Визначено, що вугледобувні підприємства України мають значні проблеми, пов'язані з дефіцитом обігових коштів, у результаті чого збільшується дебіторська заборгованість підприємств, що приводить до збільшення собівартості продукції. Здійснено аналіз вітчизняних та зарубіжних праць з управління взаєморозрахунками підприємств та побудови розрахунково-клірингової системи. Проаналізовано принципову схему роботи клірингової компанії. Виконано порівняльну характеристику клірингових розрахунків у вітчизняній та закордонних системах товарно-грошових відносин. Запропоновано шляхи удосконалення управління взаєморозрахунками вугледобувних підприємств України.

Ключові слова: управління, вугледобувне підприємство, взаєморозрахунки, обігові кошти, розрахунково-клірингова система.

АННОТАЦИЯ

Установлено, что угледобывающие предприятия Украины имеют значительные проблемы, связанные с дефицитом оборотных средств, в результате чего увеличивается дебиторская задолженность предприятий, которая приводит к увеличению себестоимости продукции. Осуществлен анализ отечественных и зарубежных работ по управлению взаиморасчетами предприятий и построению расчетно-клиринговой системы. Проанализирована принципиальная схема работы клиринговой компании. Выполнена сравнительная характеристика клиринговых расчетов в отечественной и зарубежных системах товарно-денежных отношений. Предложены пути усовершенствования управления взаиморасчетами угледобывающих предприятий Украины.

Ключевые слова: управление, угледобывающее предприятие, взаиморасчеты, оборотные средства, расчетно-клиринговая система.

ANNOTATION

It is established that the coal-mining enterprises of Ukraine have significant problems associated with the shortage of working capital, resulting in increased accounts receivable of enterprises, which increases the cost of production. The analysis of domestic and foreign works on management and development of clearing and settlement systems of enterprises and organizations was carried out. The comparative characteristics of clearing payments in the domestic and foreign systems of commodity-money relations were provided. Ways to improve management of the clearing payments of the coal mining enterprises of Ukraine were determined.

Keywords: management, coal mining enterprise, clearing payments, working capital, settlement and clearing system.

Постановка проблеми. Значною проблемою, що виникає в управлінні вуглепотоками добувних підприємств України є несвоєчасне отримання коштів за реалізовану продукцію, а також – з Фонду держпідтримки на покриття собівартості продукції. У підприємства є продукція, є дебіторські зобов'язання з боку покупців та держави, є цінні папери, але нема жодної «живої гривні» для того, щоб виплатити зарплату, закупити матеріали, заплатити проценти за кредитами тощо. У результаті – підприємства все більше та більше нарощують свою кредиторську заборгованість, що тягне за собою збільшення собівартості продукції. Щорічно вугледобувні підприємства втрачають від 1 до 3 млрд грн на сплату банківських відсотків, хоча ці гроші цілком могли б функціонувати в межах розрахункової системи учасників вугільного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням тематики цього наукового дослідження займалась досить велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А.В. Кологойда, Геррі Картнер, Г.А. Семенов, і багато інших. Однак проблема ефективності здійснення своїх функцій депозитарною та розрахунково-кліринговою системою залишається актуальною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши принципи роботи розрахунково-клірингових систем, наведених у роботах [1-5], зазначимо, що єдиного підходу до побудови «ідеальної розрахунково-клірингової системи» не існує. Кожна країна визначала систему клірингу виходячи з історичного розвитку власних біржових інститутів, рівня довіри між учасниками ринку, принципів торгів і розрахунків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз існуючих умов управління взаєморозрахунками вугледобувних підприємств України та визначення шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. На Єдиному казначейському рахунку Державного казначейства України умовно постійний залишок коштів, який залишається щодня «ночувати» у Національному банку України становить близько 600 млн грн [3]. Ці кошти можуть і повинні працювати.

За наявності постійного щоденного залишку коштів і відповідних законодавчих актів Державне казначейство України може здійснювати операції на фінансовому ринку, тісно співпрацюючи з Національним банком України, шляхом [3]:

– надання кредитів «overnight», тобто розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на депозитних рахунках;

– купівлі/продажу державних цінних паперів у кредит «overnight». Це кредит у межах обумовленого ліміту та визначеної відсоткової ставки, який надано банку Державним казначейством України за постійно діючою лінією рефінансування строком на один день під забезпечення державних цінних паперів. Кредит «overnight» надається через лінію рефінансування строком на один робочий день, який повинен повертатися на наступний день після його отримання. Надання банкам кредитів «overnight» здійснюється тільки під забезпечення державних цінних паперів у розмірі не більше 85% їх балансової вартості [5].

Перевагою таких операцій є передусім відносна простота оформлення та швидкість здійснення. Банк-позичальник, що представляє певне підприємство-покупця вугільної продукції, взаємодіє без посередників з Державним казначейством України як кредитором. Узгодження умов кредитування (сума, термін, відсоткова ставка, вид забезпечення тощо) здійснюється телефоном, факсом, електронною поштою. Після повного оформлення кредитної угоди вони обмінюються між собою підписаними примірниками кредитної угоди за допомогою телефаксу. Підписання кредитної угоди є підставою для переказування коштів з рахунка Державного казначейства України як кредитора на рахунок банку-позичальника. Переказування коштів здійснюється практично в режимі реального часу після надання Державним казначейством України як кредитором у регіональне управління Національного банку України, що його обслуговує, платіжного доручення про переказ коштів на користь банку-позичальника.

Окрім того, Держказначейство може стати реальним регулятором та оптимізатором використання коштів державної підтримки на покриття собівартості видобутку вугілля, сума яких зростає з року в рік і відповідно зростають масштаби зловживань у сфері використання цих коштів (за оцінками експертів [6], у 2008 році їх сума в «нелегальних схемах» розрахунків сягала понад 1 млрд грн, тобто близько 15% усіх надходжень).

У рамках проекту, пов'язаного з впровадженням розрахунково-клірингових послуг для учасників вугільного ринку, а також послуг з розміщення та обміну комерційною та діловою інформацією в Україні, основними завданнями є:

– здійснення статистичного моніторингу ділових операцій, цін, ресурсних потоків і т.п. на рівні регіонів і в загально агрегованому вигляді (галузевому, міжгалузевому);

– формування регіональних і галузевих ресурсних балансів, проведення аналізу можливих наслідків впровадження тої чи іншої політики державного регулювання галузей;

– запровадження онлайнової торгівлі ресурсами, а також правами та зобов'язаннями з матеріальними та нематеріальними активами, що будуть вироблені в майбутньому;

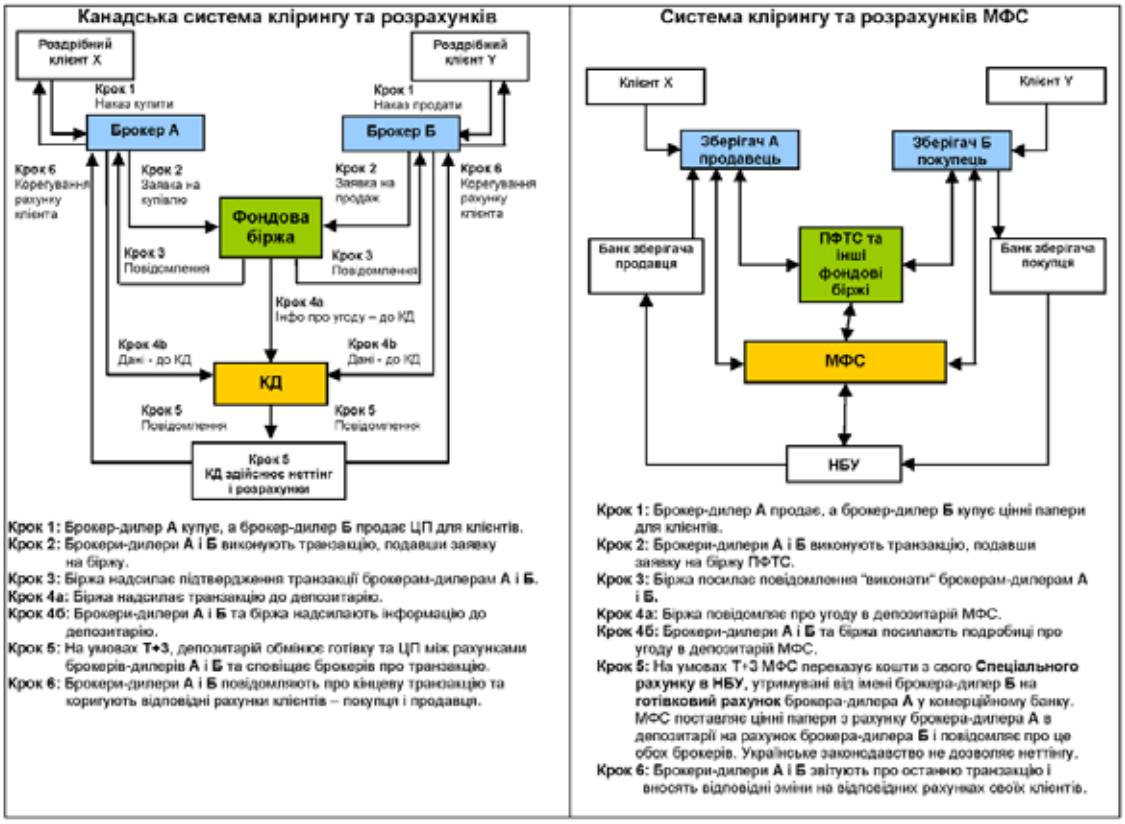


Рис. 1. Принципова схема роботи клірингової компанії [1]

– створення рівноправних умов роботи з ринковими ресурсами та фінансовими інструментами для суб'єктів усіх форм власності з метою зменшення цінових коливань і врівноваженого соціального стану суспільства;

– запровадження нових економічних моделей щодо здійснення ринкової взаємодії на основі організованих ринкових форм – організованих ринків та організованих економічних полів – спрямоване на здійснення планування та управління ринковими процесами на основі використання принципів самоорганізації для інтеграції та синтезу існуючих матеріальних (товарних), валютних ринків та ринків робочої сили, що забезпечить фактори стійкості соціально-економічного розвитку та фактори економічної безпеки України.

На рисунку 1 представлено принципові схеми роботи клірингових установ Канади й України, що діяла до червня 2014 р. [1]. Слід зазначити, що у вітчизняних умовах на сьогодні зазначений механізм з управління грошово-матеріальними потоками, який широко використовується провідними зарубіжними країнами, поки не працює (табл. 1). До червня 2014 р. Центральною ланкою клірингово-розрахункової системи в Україні був Міжрегіональний фондовий союз (МФС). На сьогодні є інформація про політичне рішення щодо його закриття та перехід від електронних до класичних паперових векселів [7].

Проаналізувавши існуюче законодавство та закордонний досвід, можемо сформувати програму розгортання проекту створення вугільної розрахунково-клірингової системи, яка має складатись з наступних етапів:

1. Вирішення організаційно-правових питань та підготовка необхідних проектно-технічних рішень зі створення мережі розрахунково-клірингової системи (РКС).

2. Придбання ліцензій на використання авторського права, торгових марок, спеціалізованих прикладних комп'ютерних та Інтернет-засобів для надання послуг РКС в онлайновому режимі в мережі Інтернет та на основі існуючої інфраструктури телекомунікаційних мереж, а також в онлайновому режимі на базі регіональних точок фізичного доступу.

3. Організація на базі РКС комп'ютерного центру зберігання й обробки даних для надання послуг мережного хостингу інформаційних ресурсів, баз даних, бізнес-сайтів підприємств та електронних сервісів незалежних сервіс-провайдерів.

4. Розгортання першої черги електронних послуг РКС.

5. Формування та затвердження єдиних форматів, схем, процедур і правил представлення, обміну та обробки даних у мережі РКС з використанням міжнародних стандартів та рекомендацій.

6. Створення віртуального оператора зв'язку для організації підключення підприємств до електронних сервісів РКС.

7. Бізнес-запуск послуг РКС.

8. Підключення РКС до глобальних логістичних, інформаційних і бізнес-систем.

9. Створення галузевих та регіональних обчислювальних центрів зберігання й обробки даних.

10. Розгортання системи електронного документообігу та центру сертифікації ключів.

11. Розгортання системи безпеки мережі РКС.

12. Підключення широкого кола бізнес-структур та споживачів до електронних сервісів РКС.

Окрім сприяння швидкості торгівельно-розрахункових операцій і одержання наявних гро-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика клірингових розрахунків у вітчизняній та закордонних системах товарно-грошових відносин

№ п/п	Характерні відмінності	Вітчизняний кліринг	Закордонний кліринг
1	Наявність документарної форми цінних паперів	Ні	Так
2	Строки виконання угод	За нормативами НБУ	За власними стандартами (загальноприйнятим у світовій практиці є стандарт «Т + 3», тобто за два робочі дні після дня її укладання, але, наприклад, на фондовій біржі Франкфурта угоди виконуються на другий робочий день («Т + 2»), на Нью-Йоркській фондовій біржі на п'ятий («Т + 5»)
3	Інформаційний режим роботи	Оф-лайнова система	Он-лайнова система, що працює в режимі реального часу
4	Виконавець касових операцій	Банківські установи покупця та продавця через НБУ	Клірингова структура (Кліринговий Дім (Канада), Касовий Союз (Німеччина) і т.п.)
5	Можливість кредитування учасників клірингу	Ні	Так
6	Можливість зустрічного взаємозаліку поміж учасниками системи	Ні	Так

шових коштів учасниками вугільного ринку, здійснення операцій на фінансових ринках щодо розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на депозитних рахунках у Національному банку України та установах комерційних банків забезпечить додаткове джерело державних доходів, що надасть можливість зменшити навантаження на видаткову частину державного бюджету. Купівля й продаж державних цінних паперів Державним казначейством України шляхом операцій на відкритому фінансовому ринку тільки підвищить їх ефективність та забезпечить більші гарантії скарбниці держави. Для погашення заборгованості бюджету з відшкодування податку на додану вартість у рахунок платежів з повернення кредитів, наданих під державні гарантії Державним казначейством України, вже була розроблена схема казначейських клірингових операцій та здійснені розрахунки з відшкодування ВАТ «Криворіжсталь» податку на додану вартість у рахунок погашення кредиту, наданого під гарантію уряду. Крім того, відповідно до постанов Кабінету Міністрів «Про проведення розрахунків з бюджетом підприємств паливно-енергетичного комплексу та відшкодування податку на додану вартість підприємствам гірничо-металургійного комплексу» [8] та «Про впорядкування відшкодування податку на додану вартість» [9] були проведені розрахунки з відшкодування в 2002 році податку на додану вартість на суму відповідно 26,2 млн грн та 150,9 млн за допомогою казначейського клірингу [10].

Висновки і пропозиції. Операції казначейського клірингу призначені для проведення заліку взаємних вимог між державою та суб'єктами підприємництва. Ці операції за наявності достатньої законодавчої бази та прозорих схем клірингу принесуть казначейству держави значні надходження до спеціального фонду кошторису в розмірі 2-3% від обсягу клірингу та мають бути спрямовані на матеріальне заохочення працівників казначейства. Вони вирішують багато проблем накопиченого податкового боргу суб'єктів підприємництва перед державою й навпаки – заборгованості держави щодо відшкодувань з бюджету суб'єктам підприємництва.

Вивчення новітнього світового досвіду управління коштами бюджету держави є дуже важливим для України. Адже казначейства інших країн мають тривалу історію та на практиці довели ефективність свого функціонування, що допоможе Україні уникнути помилок і побудувати дієвий механізм управління грошово-матеріальними потоками та зокрема на ринку товарної вугільної продукції. Відповідно щодо учасників вугільного ринку це сприятиме підвищенню швидкості й ефективності торгівельно-розрахункових операцій і одержання ними наявних грошових коштів та, як наслідок, оптимізувати роботу системи управління товарними потоками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Картнер Г. Депозитарна система обслуговування цінних паперів в Україні: ризики і рекомендації. Проект розвитку ринків капіталу. К., 2006 – 24 с.
2. Кологойда О.В. Правове регулювання фондового ринку України: навч. посіб. / О.В. Кологойда. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 320 с.
3. Семенов Г.А. Управління використання бюджетних коштів за допомогою казначейської системи України / Г.А. Семенов, Л.А. Чорна // Вісник Донецького нац. Університету, Сер. Економіка і право, Вип.1, 2009. – с. 337-341.
4. Бобкова А.Г. Біржове право: Навчальний посібник / А.Г. Бобкова, Ю.О. Моісеєв. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 200 с.
5. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Ю.В. Пасічник. – К.: Знання – Прес, 2003. – 523 с.
6. Єрмілов С. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації [Електронний ресурс] // Зеркало недели, № 20(599) 27 мая-2 июня 2006. – Режим доступу: www.zn.kiev.ua/nn/show/599/53482/.
7. Поллок М. Межрегиональный фондовый союз свернул работу [Електронний ресурс] // Капитал № 084(261) 6 июня 2014. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15.
8. Постанова Кабінету Міністрів від 19.09.2001 року № 1210 «Про проведення розрахунків з бюджетом підприємств паливно-енергетичного комплексу та відшкодуванні податку на додану вартість підприємствам гірничо-металургійного комплексу». [Електронний ресурс] // Матеріали сайту Законодавство України, 2010. – Режим доступу: www.uapravo.net/.
9. Постанова Кабінету Міністрів від 26.09.2001 року № 1270 «Про впорядкування відшкодування податку на додану вартість». [Електронний ресурс] // Матеріали сайту Законодавство України, 2010. – Режим доступу: www.uapravo.net.
10. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі / В.Т. Александров, О.І. Ворона та ін. – Київ: НВП «АВТ», 2004. – 593 с.

УДК 330.1

Кривоконь М.О.
аспірант кафедри зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

BASIC PROVISIONS OF REENGINEERING AND CONCENTRATION OF PRODUCTION AS AN INSTRUMENTS OF CRISIS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу існуючих методологічних підходів до проведення реінжинірингу та визначенню його перспективних методів, дієвих в антикризовому управлінні вітчизняними підприємствами. Розглянуто види підходів до реінжинірингу, їх витоки та особливості, а також обґрунтовано використання методу концентрації при проведенні реінжинірингу виробничих процесів.

Ключові слова: реінжиніринг, принципи, концентрація, аутсорсинг, антикризове управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу существующих методологических подходов к проведению реинжиниринга и определению перспективных методов, действенных в антикризисном управлении отечественными предприятиями. Рассмотрены виды подходов к реинжинирингу, их истоки и особенности, а также обосновано использование метода концентрации при проведении реинжиниринга производственных процессов.

Ключевые слова: реинжиниринг, принципи, концентрация, аутсорсинг, антикризисное управление.

ANNOTATION

The article analyzes the existing methodological approaches to reengineering and identifying the most promising methods of reengineering, effective in crisis management of domestic enterprises. The types of reengineering concepts, their origins and characteristics as well as reasonable use of the method of concentration during the reengineering of production processes are considered.

Keywords: reengineering, principles, concentration, outsourcing, crisis management.

Постановка проблеми. У процесі розвитку економічної науки створено значну кількість концепцій управління. Кожна з них дієва на певному етапі життєвого циклу підприємства. Сьогодні дослідники приділяють значну увагу антикризовому управлінню, оскільки глобальні економічні тенденції вимагають від господарюючих суб'єктів змінювати неефективні практики на нові, гнучкі і радикальні. Одним із сучасних антикризових заходів, що активно розвивається, вважається реінжиніринг. Під реінжинірингом розуміють перепроектування та оптимізацію ділових процесів підприємства з метою покращення показників його діяльності.

Хоча реінжиніринг як метод антикризового управління є досить популярним за кордоном, в Україні його використовує лише незначна кількість корпорацій та підприємств. Відтак, виникає необхідність адаптувати та розвивати методи реінжинірингу до умов вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реінжинірингу, його методології та принципів розглядаються у доробках багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як М. Хаммер, Дж. Чампі, Т. Давенпорт, М. Робсон, Ф. Уллах, Р. Манганеллі, М. Клайн, А. Череп, К. Потопа, О. Ткаченко, О. Момот, П. Самойленко, Л. Таранюк, Г. Усова та інші. У роботах цих вчених реінжиніринг розглядається як інструмент реформування підприємства шляхом перепроектування (або редизайну) його бізнес-процесів.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до проведення реінжинірингу та визначення перспективних методів реінжинірингу, дієвих в антикризовому управлінні вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення поняття реінжинірингу, на якому ґрунтується більшість методологій, було сформульоване М. Хаммером та Дж. Чампі: «Фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів компанії для досягнення докорінних покращень основних актуальних показників її діяльності – вартість, послуги, якість, темпи» [1, с. 47].

У літературі зустрічається поділ реінжинірингу на теоретичний, консалтинговий та користувальницький (практичний) підходи відповідно до роду занять кожного з авторів. До теоретичного відносять трактування Т. Давенпорта, який цікавився реінжинірингом, будучи викладачем та лектором, критикував радикальність М. Хаммера та виклав свою концепцію у багатьох книгах і публікаціях, зокрема для консалтингових фірм. До представників теоретичного різновиду реінжинірингу можна віднести і більшість українських науковців, які вдосконалювали існуючі підходи на теоретичному рівні. Консалтингова методологія формувалася безпосередньо на основі доробок М. Хаммера та Дж. Чампі, які є представниками запровадження реінжинірингу шляхом надання консультаційних послуг від сторонніх консалтингових фірм. Користувальницька (чи практична) методологія склалася в процесі впровадження ідей та технологій реінжинірингу на підприємствах з використанням елементів двох вищезаз-

начених методологій. Такий підхід дозволив на практиці оцінити ефективність реінжинірингу як управлінської стратегії, скоригувати деякі елементи та етапи проекту, а також визначити плюси та мінуси цього підходу.

Варто відзначити, що різниця підходів, передусім, закладена у відмінностях трактування самого поняття реінжинірингу, його сутності та етапів. Так, методологія М. Хаммера та Дж. Чампі, що є найрадикальнішою із існуючих підходів, включає перетворення існуючих процесів у кардинально нові, шляхом впровадження оригінальної ідеї. Одним із ключових моментів такого підходу є не просто повна автоматизація існуючих процесів, але і відмова від самих неефективних процесів замість їх покращення. Якнайкраще сутність методології відображає запитання, запропоноване авторами: «Якби я заново створював цю компанію сьогодні, враховуючи мої нинішні знання і сучасні технології, якою б вона стала?» [1, с. 132]. Незважаючи на необхідність повністю перепроектувати процеси (тобто знищити існуючі та впровадити нові), реінжиніринг Хаммера/Чампі включає такі методи: орієнтація на процес, високі цілі, впровадження «божевільних» ідей всупереч звичним правилам, творче використання інформаційних технологій.

Методологія Т. Давенпорта підтримує більш «м'які» методи проведення реінжинірингу. Зокрема автор пропонує підвищувати ефективність існуючих бізнес-процесів, замість повної відмови від них [2, с. 23]. Ця методологія передбачає реалізацію реінжинірингу як довготривалого та комплексного процесу та включає такі методи: детальний опис існуючих процесів (їх функцій та механізмів) задля виокремлення проблем, виправлення помилок у цих процесах та їх вдосконалення, постійне підвищення якості процесів за допомогою еволюціонуючих інформаційних технологій.

Р. Манганеллі та М. Клайн пропонують розглядати реінжиніринг як стратегію підвищення конкурентоздатності шляхом впровадження новітніх інформаційних технологій [3, с. 14]. Автори акцентують увагу на стратегії компанії, задля досягнення мети якої і перепроектовуються бізнес-процеси. Підхід Манганеллі/Клайна базується на вдосконаленні та впровадженні лише тих процесів, які дозволяють досягти стратегічних цілей компанії. Таке виокремлення процесів дозволить підвищувати конкурентоздатність не лише конкретного продукту, але і компанії в цілому. Серед методів даного підходу слід назвати такі: визначення неефективних процесів, насамперед спрямованих на виготовлення продукту/надання сервісу, визначення необхідного рівня їх вдосконалення за допомогою бенчмаркінгу, переконструювання процесів на технічному й соціальному рівнях та їх впровадження.

Розвиваючи ідеї Хаммера/Чампі, «Kodak» визначив практичну суть і значення реінжинірингу. Основною відмінністю від класичних поглядів є те, що значна увага при реалізації проекту реінжинірингу приділяється новітнім інформаційним технологіям, замість підтримки «божевільних» новаторських ідей [4, с. 6]. Дана методологія передбачає посилений контроль за проектом реінжинірингу, його адміністрування та перевірку результатів. Серед методів цього підходу автори відзначають такі: планування проекту (визначення правил та процедур проектування, формування команди), розробка моделі процесів, пілотне впровадження перепроектованих процесів, послідовне усунення спонтанних проблем, що виникають у процесі реінжинірингу.

Вітчизняні вчені А. Череп, К. Потопа, О. Ткаченко розглядали реінжиніринг як інструмент реформування підприємств харчової промисловості. Їх методологія базується на концепції Хаммера/Чампі, проте адаптована до реалій українського підприємства [5, с. 22]. Особливістю методології цих авторів можна вважати її спрямованість на клієнта (споживача) та на стратегічні цілі підприємства. Науковці використовують принципи основоположників реінжинірингу з чітким визначенням термінів виконання етапів проекту на вітчизняному підприємстві харчової промисловості. О. Драган у своїх роботах вбачає доцільним розробку операційної стратегії підприємств м'ясної промисловості на основі реінжинірингу і її впровадження на усіх рівнях управління та різних видах виробництва [6, с. 195].

Інші українські дослідники, такі як Г. Усова, а також О. Момот і П. Самойленко, розглядають реінжиніринг як антикризовий захід для вітчизняних промислових підприємств машинобудівної галузі. Зокрема, Г. Усова пропонує використовувати бенчмаркінг та аутсорсинг при реалізації проекту реінжинірингу виробничих процесів [7, с. 5]. О. Момот та П. Самойленко роблять наголос на виборі цільової функції оптимізації процесів: за собівартістю чи продуктивністю, а також на використанні реінжинірингу задля підвищення конкурентоздатності підприємств [8, с. 150].

Ще один різновид поглядів на реінжиніринг – концепція Х-інжинірингу (або кросінжинірингу), яка була започаткована Дж. Чампі та поглиблена у працях Л. Таранюка [9, с. 113]. Її методологія передбачає розгляд не лише внутрішніх процесів підприємства, але й зовнішніх (із споживачами, конкурентами, партнерами і глобальною економікою в цілому), а також оптимізацію процесів своїх клієнтів, постачальників та партнерів. Х-інжиніринг включає три вершини: процеси, пропозиції, учасники. Формула цієї концепції виглядає наступним чином: Бізнес-модель = обіцянка споживачам + те, як буде виконуватися ця обіцянка. Л. Таранюк пропонує проводити Х-інжиніринг на основі стратегічного аналізу з подальшим перепроектуванням зовнішніх і внутрішніх процесів та їх оцінкою за допомогою бенчмаркінгу [9, с. 115].

Реінжиніринг як напрямок реформування процесів підприємства також ґрунтується на принципах, викладених у роботах М. Хаммера [10, с. 108]. Послідовники доповнювали ці принципи у відповідності до галузі, яку досліджували. Проте їх суть не змінювалася, позаяк вони і уособлюють реінжиніринг. Ці принципи отримали назву «7 правил ведення бізнесу від М. Хаммера» та подані у вигляді рисунку 1.

Рис. 1. Принципи реінжинірингу

Джерело: розроблено автором за [10]

Дані принципи відповідають на питання хто має виконувати роботу, де і коли вона має бути виконана та як ефективно використовувати інформацію в процесі реінжинірингу. Так, по-перше, декілька спеціалізованих завдань, схожих за своєю суттю та функціями, мають бути об'єднані в єдину задачу, яку виконує один спеціаліст, або група. Спрямованість на результат призводить до підвищення мотивації і швидкості виконання задач та продуктивності процесу. По-друге, якщо завдання виконуються безпосередньо ланкою, найближчою до кінцевої мети, тим персоналом, який зацікавлений у її виконанні, то компанія не матиме необхідності координувати дії виконавців та користувачів процесу. По-третє, персонал, зайнятий збором інформації, має також її опрацьовувати, оскільки це дозволяє зменшити кількість помилок та похибок у процесі. По-четверте, за допомогою сучасних інформаційних технологій скорочуються бар'єри між географічно віддаленими ланками процесів, що дозволяє оптимізувати їх структуру та виконувати ряд процесів паралельно. Такий підхід зменшує необхідність у контролі над різними етапами процесів та надає можливість керувати ними централізовано. По-п'яте, об'єднання паралельних процесів має відбуватися протягом їх виконання задля скорочення витрат часу та ресурсів на досягнення результатів. По-шосте, відокремлення моменту прийняття рішень від процесу є неприпустимим, оскільки це призводить до затримок процесу та значних помилок. Якщо прийняття рішень є частиною процесу, це оптимізує роботу та реалізується шляхом залучення більш освіченого та досвідченого персоналу. По-сьоме, сучасні технології дозволяють керувати інформацією звідусіль, отримувати та передавати її, а тому її реєстрація має відбуватися одразу ж після отримання задля зменшення вірогідності її втрати або повторного запису.

Будь-яка методологія реінжинірингу нерозривно пов'язана із його впровадженням на підприємстві. У роботах зарубіжних науковців наводиться низка успішних прикладів реалізації проекту реінжинірингу у відомих компаніях, серед яких: IBM Credit Corporation, Ford Motor Company, Hallmark, Taco Bell, Mutual Benefit Life, Hewlett-Packard, КамАЗ та інші. Дж. Чампі у своїх роботах попереджає, що реінжиніринг – це досить складний процес, який завжди необхідно доводити до кінця. Науковець зазначає, що серед компаній, які ризикнули перепроектувати процеси, менша половина зазнала краху, а більша – підвищила свої економічні показники у декілька разів.

Оскільки більшість українських підприємств наразі переживають кризовий період, реінжиніринг може стати рятівним інструментом управління. Найбільше його потребують великі промислові підприємства, які мають великі площі та застаріле обладнання радянських часів, що здорожчує продукцію та зменшує її якість. Для таких підприємств актуальним буде використовувати не лише інструменти реінжинірингу, але й інші, спрямовані на оптимізацію виробничих процесів.

Так, дієвими заходами реформування можуть бути downsizing (скорочення розмірів підприємства) та концентрація виробництва. Перший метод передбачає відмову від невикористовуваних площ підприємства, орієнтацію на виготовлення конкретного продукту та скорочення виробничих процесів. Другий має на меті оптимізацію шляхом згрупування однакового виробництва на підприємстві та відмову від інших непрофільних виробництв, отримуючи їх продукти через зовнішній або внутрішній аутсорсинг.

У науковій літературі [11, с. 5] виділяють декілька форм концентрації: збільшення виробництва однорідної або різнорідної продукції; розвиток концентрації на основі комбінування виробництва; розвиток концентрації на основі диверсифікації виробництва. Остання форма може здійснюватися як на основі двох попередніх, так і за рахунок розширення профілю діяльності підприємства.

Серед шляхів реалізації концентрації виробництва можна виділити наступні: збільшення кількості машин, обладнання, технологічних ліній на колишньому технічному рівні; застосування машин, обладнання і агрегатів з біль-

шою одиничною потужністю; одночасне збільшення кількості машин і устаткування як колишнього технічного рівня, так і більш прогресивного; розвиток комбінування взаємопов'язаних виробництв.

Реалізація проекту концентрації дозволяє застосовувати високоефективні технології, інструменти та обладнання, спеціалізовані технологічні машини, сучасні методи організації виробництва, комплексно використовувати сировину та матеріали, зменшити число управлінських працівників, а також реалізовувати великі проекти із вдосконалення та модернізації продукції, що випускається. Його метою має бути скорочення площі і концентрація виробничих потужностей з максимальним загальним економічним ефектом, при дотриманні планованих відповідно до стратегії виробництва обсягів випуску, розміщення виробництва компонентів і «дорожньої карти».

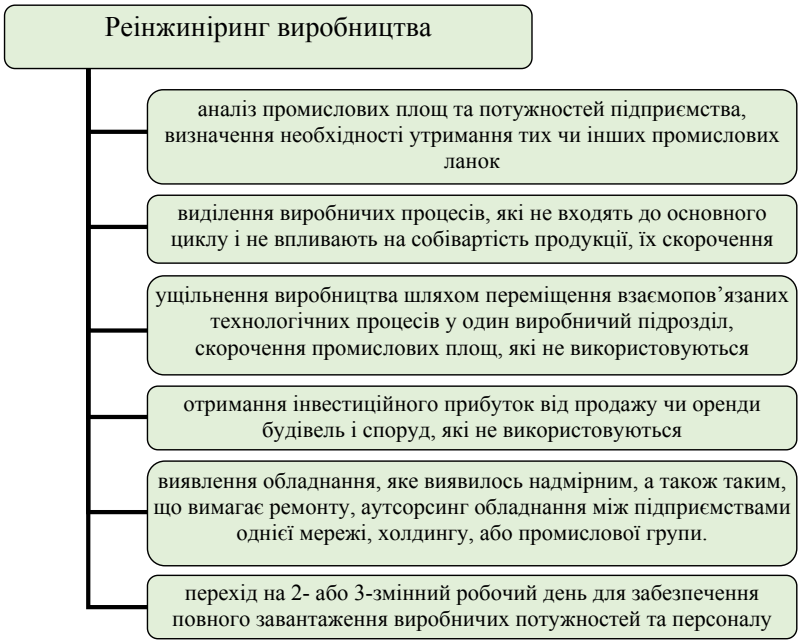


Рис. 3. Складові реінжинірингу виробництва з використанням концентрації

Джерело: розроблено автором

Сукупність цих антикризових заходів може включатися до проекту реінжинірингу виробничих процесів, який передбачає їх перепроектування та оптимізацію задля підвищення ефективності виробництва або виведення підприємства із глибокої кризи.

Прикладом успішного впровадження реінжинірингу на вітчизняних підприємствах є проект концентрації виробництва корпорації гірничошахтного машинобудування Corum Group. При розробці виробничої стратегії використовувалися як консалтингові, так і практичні підходи до реінжинірингу. Зокрема, адаптована під українські реалії методологія Хаммера/Чампі дозволила перепроектувати виробничі процеси за допомогою концентрації та аутсорсингу. Реалізація проекту проходила в декілька етапів, з 2012 по 2013 роки, та призвела до покращення ефективності виробництва підприємств холдингу та корпорації загалом. На рисунку 2 подано схематичне зображення етапів концентрації виробництва в межах реінжинірингу.

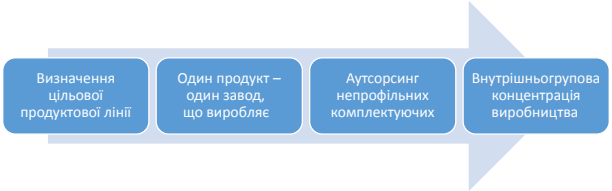


Рис. 2. Етапи концентрації виробництва в межах реінжинірингу

Джерело: розроблено автором

Запропоновані етапи є досить комплексними, включають низку підетапів та складових. Вони стосуються лише концентрації виробництва та можуть бути включені до загального проекту реінжинірингу, якщо того вимагає ситуація на підприємстві.

Компоненти методології реінжинірингу виробництва з використанням концентрації наведено на рисунку 3.

Висновки. Таким чином, досвід теоретичних пошуків та практичних впроваджень засвідчив ефективність консалтингового та користувальницького підходів до реінжинірингу, заснованих на радикальних заходах підвищення ефективності. Концентрацію виробництва можна вважати одним із методів реінжинірингу, поряд із аутсорсингом та бенчмаркінгом. Її використання спрямоване на зменшення собівартості продукції шляхом скорочення витрат на утримання надмірних площ, споруд і обладнання та забезпечення неефективних виробничих процесів. Реінжиніринг виробничих процесів із використанням концентрації можна вважати ефективною антикризовою стратегією для українських промислових підприємств, про що свідчить досвід роботи Corum Group у 2012–2013 роках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – С.-Петербург : С.-Петербург. ун-т, 1999. – 341 с.
2. Davenport T.H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign / T.H. Davenport, J.E. Short // Sloan Management Review. – 1990. – Summer.
3. Manganelli R., Klein M. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation. – New York : Amacom, 1994.
4. Kodak Corp. Overview of Kodak Reengineering Methodology.

In: Beyond the Basics of Reengineering: Survival Tactics for the '90s. Institute of Industrial Engineers (ed.). White Plains. – N.Y. : Quality Resources, 1994.
5. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.
6. Драган О.І. Реінжиніринг бізнес-процесів на підприємствах м'ясної промисловості / О.І. Драган // Наукові праці НУХТ. – 2011. – № 39. – С. 193-197.
7. Усова Г. В. Реінжиніринг виробничих процесів промислового підприємства на основі бенчмаркінгу та аутсорсингу [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Усова Ганна Володимирівна ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки промсті. – Донецьк, 2012. – 24 с.
8. Момот О.І., Самойлов П.І. Реінжиніринг – один з шляхів по виходу українських підприємств із світової кризи // Високі технології в машинобудуванні : зб. наук. праць. – Харків, НТУ «ХПІ», 2010. – Вип. 1(20). – С. 144-154.
9. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 111-119.
10. Michael Hammer Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate. – Harvard Business Review, July-August 1990. – P. 104-112.
11. Копачинська І.Г. Оцінка рівня та наслідків концентрації суб'єктів господарювання в промисловості : автореферат дис. ... кандидата економічних наук : 08.07.01 / Копачинська І.Г. ; [Інст. проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України]. – О., 2006. – 20 с.

УДК 338

Курочкина Е.Н.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры теоретической экономики
Рязанского государственного университета имени С.А. Есенина

Рогова К.Э.
аспирант
Рязанского государственного университета имени С.А. Есенина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ ОТРАСЛИ ПЧЕЛОВОДСТВА

THE USE OF ECONOMIC MECHANISM OF INNOVATION IN ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS IN THE INDUSTRY OF BEEKEEPING

АННОТАЦИЯ

Пчеловодству, как и любой другой отрасли, необходимо внедрение инновационных процессов. Инновационные процессы в пчеловодстве представляют собой совокупность мер по освоению инноваций и совершенствованию на их основе организации и технологии производства, результатом которого является повышение его эффективности.

Ключевые слова: пчеловодство, специализация производства, инновационные процессы, технология производства, повышение эффективности.

ANNOTATION

Beekeeping, like any other industry, it is necessary to introduce innovative processes. Innovative processes in beekeeping represent a set of measures on the development of innovation and improvement based organization and technology of production, the result of which is to increase its effectiveness.

Keywords: beekeeping, specialization of production, innovation processes, production technology, improving efficiency.

Постановка проблемы. Процесс реформирования аграрного производства в России с 1991 по 2013 годы привел пчеловодство к более глубокому кризису, чем в других отраслях агропромышленного комплекса. Большинство крупных государственных пчеловодческих хозяйств, пчелоферм и пчелопасек в результате недостаточно обоснованной приватизации прекратили свое существование. Была нарушена система обеспечения отрасли средствами производства, главным образом из-за многократно возросшего диспаритета цен между продукцией пчеловодства и продукцией отраслей промышленности, перерабатывающей пчеловодное сырье и поставляющих энергоносители.

Активное участие государства в развитии пчеловодства практически было свернуто. В начале 2006 г. был ликвидирован Высший орган управления – Ассоциация пчеловодов России («Пчелопром» РФ). На смену общественному пчеловодству пришло частное, которое в настоящее время преобладает на всей территории страны [3].

Анализ основных достижений и публикаций. В современном российском пчеловодстве содержится 3,5 млн пчелиных семей (2-е место в мире после Китая) и ежегодно производится около 50 тыс. товарного меда [3].

По мнению ученого А.К. Субаевой, структура отрасли пчеловодства, сложившаяся в нашей стране как результат директивного планирования, до 1991 была направлена на достижение одной цели и одного критерия – максимальное удовлетворение потребностей общества в продуктах пчеловодства.

Выделение не решенных ранее проблем. В настоящее время для пчеловодов остаются нерешенными ряд вопросов и проблем. Во-первых, особенность продукции пчеловодства в том, что одна ее часть, в основном мед, непосредственно реализуется потребителям. Другая часть – воск, пыльца, прополис, пчелиный яд, маточное молочко и др. – подвергается дальнейшей переработке во многих отраслях экономики.

Во-вторых, наличие постоянных экономических отношений с отраслями растениеводства по поводу опыления энтомофильных полевых и овощных культур с лесным, парковым и заповедным хозяйством.

В-третьих, к социальным особенностям пчеловодства относятся возрастной состав кадров и трудовая деятельность их в условиях сезонных кочевок пчелосемей.

В-четвёртых, специфичны в пчеловодстве и предметы труда, каковыми являются пчелиные семьи и медоносные растения.

Цель статьи – рассмотреть организационно-экономические инновации, к которым относятся:

- государственная поддержка отрасли пчеловодства;
- финансирование материально-технического обеспечения;
- мотивация и стимулирование товаропроизводителей;
- научно обоснованное ценообразование на сырье и продукцию;
- развитие информационной и консультативной деятельности;

• совершенствование организационных форм хозяйствования.

Изложение основного материала. Сельское хозяйство представляет собой отрасль экономики, которая направлена на обеспечение населения продовольствием, а промышленности – сырьем. Самостоятельной, отдельной его сферой и многофункциональной отраслью является пчеловодство [1].

Пчеловодство – отрасль сельского хозяйства, которая относится к числу животноводческих отраслей и предназначена для получения различных продуктов: меда, воска, маточного молочка, прополиса, пыльцы (перги), гомогената расплода и т. д. Мед составляет до 90% общего объема сельскохозяйственной продукции [2].

Развитие пчеловодства также приводит к повышению продуктивности сельскохозяйственных растений посредством их опыления: пчелы опыляют около 150 (85%) видов энтомофильных сельскохозяйственных культур (гречиха, подсолнечник, рапс, плодовые и кормовые, в том числе семенники клевера, люцерны и другие), которые занимают в России около 9 миллионов гектаров. При этом повышается не только урожайность опыляемых растений, но также улучшается качество их семян и плодов. В этой своей функции пчелы являются незаменимыми в тепличном хозяйстве при выращивании овощных и других культур закрытого грунта [2].

Пчеловодство является древнейшим промыслом, постепенное развитие которого в нашей стране происходило в несколько этапов, связанных с развитием техники, технологии производства, а также выделением пчеловодства в качестве сферы трудовой деятельности.

Первый этап характеризуется сбором меда диких пчел, второй этап – бортевое пчеловодство – изготовлением для пчел искусственных жилищ. Второй этап развития пчеловодства совпадает с появлением оседлого земледелия и скотоводства, развитием ремесел и торговли, составной частью которой являлась продажа меда и воска.

Третий этап – это развитие пасечного пчеловодства, то есть размещение пчелиных семей на постоянных земельных участках, располагаемых вблизи жилья их владельцев. На пасеках пчел первоначально содержали в колодах, дуплянках, сапетках, а позднее в деревянных ульях, которые обслуживали овладевшие определенными навыками работники. Это обусловило производство сравнительно стабильного объема продукции, использующейся для потребления их семьями, а также для продажи [3].

Значение пчеловодства для экономики страны обусловлено несколькими факторами:

• обеспечивает население высокоценными продуктами питания;

• повышает сбор урожая сельскохозяйственных растений;

• дает сырье для целого ряда отраслей;

• повышает уровень занятости населения;

• является источником дополнительного дохода для участников производства.

Экономические особенности пчеловодства определяются специализацией производства:

• медово-товарная и медово-восковая продукция (80-90% пасек);

• разведенческая и опылительная деятельность;

• производство многих видов товарной продукции (около 12), основанное на комплексном использовании результатов жизнедеятельности пчелиных семей.

Особенности продукции пчеловодства в том, что одна ее часть, в основном мед, непосредственно реализуется потребителям. Другая часть – воск, пыльца, прополис, пчелиный яд, маточное молочко и др. подвергается дальнейшей переработке во многих отраслях экономики. Еще одной особенностью отрасли пчеловодства является наличие постоянных экономических отношений с отраслями растениеводства по поводу опыления энтомофильных полевых и овощных культур с лесным, парковым и заповедным хозяйством.

К социальным особенностям пчеловодства относятся возрастной состав кадров и трудовая деятельность их в условиях сезонных кочевок пчелосемей. Прослеживается процесс старения кадров (2000–2013 гг.). При среднем возрасте пчеловодов 55-60 и более лет осуществляется деятельность значительного числа пчелопасек страны независимо от организационно-правовых форм хозяйствования [3].

Особенностью состава работников крупных пчелопасек является занятость мужчин и женщин, работающих на протяжении всей жизни, до глубокой старости. Наиболее распространенной формой организации труда являются семейная, звеньевая и на крупных пчелофермах – бригадная.

Стоит отметить, что главной движущей силой при развитии пчеловодства являются кадры. По разным оценкам, уровень обеспеченности квалифицированными кадрами пчеловодов в регионах с развитым пчеловодством не превышает 60-70%. Происходит процесс выбытия кадров, а пополнение их происходит главным образом за счет пчеловодов-любителей, получивших весьма поверхностные знания (как правило, на курсах пчеловодов) [3].

Специфичны в пчеловодстве и предметы труда, каковыми являются пчелиные семьи и медоносные растения.

Однако для пчеловодов существует ряд проблем. Одной из главных является недостаточная обустроенность условий труда и быта: пасеки находятся в отдаленных местах в условиях неудовлетворительных дорог, удаления от предприятий медицинского обслуживания, торговли и бытового обслуживания. Всё это обуславливает меньшую привлекательность пчеловодства по сравнению с рядом других отраслей АПК.

С другой стороны, переход от общественного пчеловодства к частному усилил противоречия между отраслью пчеловодства и отраслями, производящими средства производства, которые перерабатывают, скупают и реализуют продукты пчеловодства на внутреннем и внешнем рынке. Причина в том, что организационно-правовые вопросы ведения пчеловодства и взаимоотношения отрасли с другими отраслями, не отрегулированы.

Одной из проблем является отсутствие возможности на платной выгодной для пчеловодства основе размещать пчелопасеки в лесных массивах, в заповедниках, в заказниках в лесопарковой зоне вблизи посевов энтомофильной медоносной растительности.

Сравнивая с опытом зарубежных стран, важно сказать, что в большинстве стран с развитым пчеловодством за каждую основную пчелосемью, размещенную в указанных ареалах, пчеловоды получают гарантированную оплату на паритетной основе от заинтересованных в опыленческой деятельности сторон – государства и частных инвесторов.

Однако, несмотря на большие трудности, пчеловодство страны развивается и в основных пчеловодных регионах имеет тенденцию к повышению экономической эффективности. Об этом свидетельствует рост медосборов с частных пчелопасек в среднем по стране с 12,6 кг (1991–2000 гг.) до 16,0 кг в 2012 г., то есть почти на 30,0% [3].

Проблемы с квалифицированными кадрами решаются с помощью учебных заведений страны. Среднее специальное образование по пчеловодству можно получить в сельскохозяйственных техникумах, а квалификацию пчеловода в профессионально-технических училищах и школах.

Подготовка кадров с высшим образованием пчеловодства осуществляется на кафедрах высших учебных заведений, число которых составляло около 50. Научных работников готовит научно-исследовательский институт пчеловодства. При областных организациях в отрасли пчеловодства регулярно проводятся курсы по обучению специальности пчеловод-любитель.

Как результат – в среднем в год по стране готовится около 4-5 тыс. специалистов с высшим и средним образованием и 6-7 тыс. пчеловодов. Хотя по сравнению с дореформенным уровнем в 2013 году их общее количество меньше на 45-50%.

Существующим проблемам отрасли есть объяснение. Как и любой другой отрасли, пчеловодству необходимо внедрение инновационных процессов. Инновационные процессы в пчеловодстве представляют собой совокупность мер по освоению инноваций и совершенствованию на их основе организации и технологии производства, результатом которого является повышение его эффективности.

Повышение эффективности пчеловодства связано с развитием инновационной деятельности, освоением инноваций в массовом производстве и использованием экономического механизма инноваций на предприятиях и организациях отрасли [3].

К основным видам инноваций в пчеловодстве относятся следующие группы инноваций, которые охватывают основные направления развития пчеловодства:

- биологические;
- биотехнологические;
- научно-технические;
- технологические;
- организационно-экономические;
- экологические;
- социальные.

Из вышеперечисленных организационно-экономических инноваций следует выделить государственное регулирование и поддержку экономических отношений в отрасли пчеловодства. Важнейшими составляющими стимулирования такой деятельности являются разработка нормативной базы, система льготного кредитования, целевая финансовая поддержка и другие [1].

Поддержка и инвестиции государства способствуют созданию и функционированию высокопроизводительных пчеловодных хозяйств, ферм и отдельных пасек.

Выводы. Сравнивая советский и современный этапы развития пчеловодческой отрасли, нужно отметить, что в советский период в пчеловодстве была создана сеть предприятий, на высоком уровне и по доступным ценам обеспечивающая потребности отрасли в машинах, оборудовании и т. д.

В современных условиях главным образом частные предприятия производят средства производства для пчеловодства ограниченными партиями по ценам, недоступным массовому мелкотоварному производителю меда и другой продукции, что сдерживает развитие пчеловодства практически во всех пчеловодных зонах страны [3].

С переходом к нерегулируемым рыночным отношениям большинство пасек сельскохозяйственных организаций были ликвидированы, поскольку структура отрасли пчеловодства, которая существовала до начала реформ, перестала отвечать интересам товаропроизводителей.

Единственной целью каждого товаропроизводителя стало получение как можно более высокой прибыли. Системы ценностей в эти два периода различны, поэтому в настоящее время для развития отрасли государство необходимо не только обосновать эффективность вложений в пчеловодство, но и создать систему мер по поддержке предприятий, готовых заниматься данным видом деятельности.

Таким образом, развитие пчеловодства представляется необходимым для повышения эффективности сельского хозяйства, решения проблем занятости населения, обеспечения населения региона качественной продукцией, увеличения количества малых и средних предпри-

ятий, задействованных в производстве, и, как следствие, повышения доходной базы бюджетов, как региональных, так и местных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Курочкина Е.Н. Организационная структура управления предприятиями АПК – фактор обеспечения продовольственной безопасности // Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах інтеграційних процесів : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., 25 черв. 2010 р. / відп. ред. Л.В. Дейнеко. – Миколаїв : Миколаївська філія Європейського університету, 2010. – 164 с.
2. Субаева А.К. Повышение экономической эффективности производства продукции пчеловодства [Текст] : монография / А.К. Субаева. – Ульяновск : ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина, 2012. – 89 с.
3. Чепик А.Г. Повышение эффективности пчеловодства с использованием инновационных технологий (на примере получения перги) [Текст] : монография / А.Г. Чепик.– М. : МАГИСТР-ПРЕСС, 2014. – 235 с.

УДК 65:640.4:004

Леміш К.М.
кандидат економічних наук, доцент
Бердянського державного педагогічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

IMPROVE THE HOTEL MANAGEMENT COMPANY BASED ON INFORMATION TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливості застосування інформаційних технологій в управлінні суб'єктами готельної сфери в умовах переходу до інформаційного суспільства. Досліджено основні програмні продукти з автоматизації роботи готелів, представлених на українському ринку. Обґрунтовано доцільність використання комплексної системи управління в діяльності готельного підприємства.

Ключові слова: інформаційні технології, комп'ютерні програми, автоматизація, готельне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности применения информационных технологий в управлении субъектами гостиничной сферы в условиях перехода к информационному обществу. Исследованы основные программные продукты по автоматизации работы отелей, представленных на украинском рынке. Обоснована целесообразность использования комплексной системы управления в деятельности гостиничного предприятия.

Ключевые слова: информационные технологии, компьютерные программы, автоматизация, гостиничное предприятие.

ANNOTATION

The article discusses the possibility of using information technology in the management of the hotel industry actors in the transition to an information society. The basic software for automation of hotels, represented in the Ukrainian market. The expediency of using an integrated system of management in the hotel business.

Keywords: information technology, software, automation, hotel enterprise.

Вступ. В умовах ринкової економіки все актуальнішою стає проблема інформаційного забезпечення підприємств готельного бізнесу. Сучасний стан ринку готельних послуг характеризується високим рівнем конкуренції, різноманітністю видів наданих основних і додаткових послуг, підвищенням рівня обслуговування. Зростання складності управління та необхідність ведення контролю за усіма видами діяльності готельного підприємства зумовлює необхідність впровадження та використання інформаційних технологій, які дозволяють прискорити процес створення та продажу пакетів послуг споживачам, здійснювати маркетингове планування, фінансово-облікову й господарську діяльність та інше. У зв'язку з цим процес автоматизації підприємств готельної індустрії є актуальним для будь-якого готелю незалежно від кількості номерів, його категорії та місця розташування. Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність готелів є необхідною умовою їх успішної роботи, оскільки точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації визначає ефективність управлінських рішень у цій сфері [1, с. 143].

Враховуючи динамізм розвитку інформаційних технологій, невизначеність ступеня їх впливу на ефективність функціонування підприємств готельної сфери, актуальним є здійснення комплексного дослідження застосування інформаційних технологій в управлінні суб'єктами готельної сфери в умовах переходу до інформаційного суспільства.

Аналіз останніх досліджень. У зв'язку із зростанням значення ролі інформаційних технологій у діяльності готельних підприємств зросла кількість наукових досліджень цього характерного явища сучасного розвитку суспільства. Проблемами ефективного використання інформаційних технологій у туризмі присвячені наукові розробки зарубіжних та вітчизняних вчених: Арімов, В. Балута, П. Бурцев, О. Виноградова, А. Галиновский, О. Губанова, В. Гуляєв, А. Демаш, М. Єфремова, І. Зорін, І. Калашников, В. Квартальнов, Д. Купінський, Ю. Миронов, М. Морозов, Н. Морозова, Т. Новгородцев, Н. Плотнікова, М. Окороков, М. Робсон, М. Скопень, Т. Ткаченко, О. Тофлер, Ф. Уллах, М. Хайдеггер, А. Шлевков, Л. Шульгіна, С. Чупров та інші.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання сучасних інформаційних технологій в управлінні готельним підприємством.

Результати дослідження. Одним із основних напрямів розвитку готельного бізнесу в Україні слід вважати широке впровадження інформаційних комп'ютерних технологій управління на основі вивчення та застосування досвіду розвинутих країн у цій області.

Інформаційна технологія – це процес, що використовує сукупність засобів і методів збору, обробки та передачі даних для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процес або явище [2].

У сучасних умовах розвитку господарства інформація стає стратегічним ресурсом, який напряму впливає на можливості та конкурентоспроможність готелів.

З точки зору організації та управління, готельні комплекси – складні системи, що включають різноманітні взаємозв'язані служби.

Таблиця 1

Комп'ютерні програми автоматизації роботи підприємств готельної індустрії

Продукт	Виробник	Споживачі	Можливості
OPERA	MICROS-Fidelio (США)	сітьові готелі	Система автоматизації служби прийому та розміщення гостей; система автоматизації відділу продажів і маркетингу; система управління якістю обслуговування; система оптимізації прибутку; система управління заходами; система централізованого бронювання; модуль бронювання через Інтернет; централізована інформаційна система по клієнтах.
Fidelio	MICROS-Fidelio (США)	усі типи готелів: мережеві та незалежні, заміські клуби, мотелі і бізнес-готелі	Бронювання і заселення гостей; нарахування за проживання та інші послуги, що надаються готелем; організація конференцій і банкетів; акумулювання інформації про неоплачені рахунки клієнтів, що надійшли з різних точок продажів; виставляння проміжних і остаточних рахунків для розрахунків з клієнтами; облік інформації про безготівкові розрахунки; отримання фінансових і статистичних звітів.
Epitome PMS	SoftBrands (США)	для готелів будь-якого типу, категорії і розміру – від невеликих готелів до великих готельних комплексів і мереж	Базовий модуль (бронювання, портьє, гостьові рахунки, управління номерним фондом); групове бронювання; модуль по роботі з туристичними агентствами; історія гостя / історія компанії; управління тарифами і додатковими послугами; модуль по роботі з дебіторами; модуль звітності; модуль реєстрації паспортів; контрольна панель.
Отель–2.3	Інтеротель (Росія)	самі різні готелі: від двох- до п'ятизіркових, від десяти до тисяч номерів	Управління номерним фондом; бронювання номерів; управління розміщенням і виїздом гостей, розрахунками з ними; ведення програм лояльності гостей (історія гостя); управління тарифами та договірною політикою; планування та реєстрація надання додаткових послуг; надання послуг і розрахунок по ним для сторонніх осіб; автоматична процедура нічного аудиту.
Едельвейс	Рексофт (Росія)	трьох- і чотирьохзіркові готелі	Система управління готелем; системи телекомунікаційних послуг (система тарифікації телефонних переговорів, управління АТС); система автоматизації підприємств індустрії розваг і ресторанів.
Servio HMS	НКТ (Росія)	сітьові готелі, чотирьох- і тризіркові готелі.	Базовий модуль (реєстрація та поселення, врахування побажань гостя, бронювання номерів, відстеження гостей, створення електронних карток-ключів, фіксація повідомлень, управління персоналом і інше для самої оптимальної роботи портьє); модуль продажів (робота з компаніями-партнерами, перегляд статистики, редагування курсів валют, встановлення тарифів); модуль бухгалтерія; модуль звітність і статистика; модуль адміністрування (ведення історії гостя / компанії, управління тарифами, робота з контрагентами і турагентствами, програма лояльності, розгорнута звітність); модулі зовнішніх систем (автоматизація ресторану, системи бронювання, електронні замки).
Shelter	UCS (Росія)	двох- чотирьохзіркові готелі	Автоматизація служб бронювання і розміщення, управління внутрішніми ресурсами готелю, підтримка єдиної системи безготівкових платежів для гостей і клієнтів, автоматизація поточної діяльності, ведення бази даних гостей, багатофакторний аналіз діяльності готелю, взаємодія з іншими системами.
Intellect Style (InStyle)	ККС (Росія)	міні-готелі, великі готельні комплекси, санаторії, пансіонати	Система портьє; система інтернет-бронювання «Tourlink»; система бухгалтерський облік; система управління.
ProHotel SimpleHotel	Toppoint (Україна)	міні-готелі і готелі з невеликим номерним фондом (до 30 номерів)	Багатовимірний аналіз OLAP; модуль експорту даних в бухгалтерські системи; системи контролю доступу (електронні замки); модуль зв'язку з системами управління рестораном; модуль зв'язку з фіскальними реєстраторами; SMS-розсилка; телефонний тарифікатор; інтернет тарифікатор; тарифікація більярду; медичний модуль; модуль управління сауною; модуль управління заходами; платне телебачення; складський облік; міні-бари; резервне збереження даних; віддалене керування системою; інтернет-звітність; Інтернет-бронювання.
B52. Отель	Студія Плюс (Україна)	невеликі готелі, великі розподілені готельні комплекси	Бронювання; управління групами; реєстрація та поселення гостей; реєстрація паспортів; розрахунки з гостями; клубна система; управління номерним фондом; інженерна служба; історія гостя / історія компаній;консьєрж / телефонний оператор; управління тарифами.
SuperHotel	Альтінет (Україна)	двох-, чотиризіркові готелі	Бухгалтерський облік; врахування складу; планування закупівлі та оплати; підключення додаткових послуг; контроль роботи і отримання звітності віддалено; контроль потоку гостей у готелі; збереження інформації про клієнтів та впровадження бонусних програм; онлайн-бронювання номерів.

Організувати роботу готельного комплексу з максимальною ефективністю і у відповідності з сучасними світовими вимогами можливо тільки з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

На ринку сьогодні є більше десятка систем автоматизації управління готелями. Представлені на ринку інформаційних технологій комп'ютерні програми автоматизації роботи підприємств готельної індустрії мають різні можливості. На українських підприємствах цієї галузі використовуються як зарубіжні програмні продукти (американські Opera, Fidelio та Epitome, російські «Отель-2.3», «Едельвейс», Servio), так і вітчизняні розробки (ProHotel, SuperHotel, B52 та інші) [3; 4].

Аналіз основних програмних продуктів з автоматизації роботи готелів, представлених на українському ринку, наведено у таблиці 1.

Отже, індустрія гостинності використовує все різноманіття інформаційних технологій.

Проаналізуємо можливості впровадження інформаційної системи «Отель-2.3», яка розроблена російською компанією «Interhotel», що спеціалізується на розробці і впровадженні комплексних систем автоматизації й управління в готельному господарстві (готелі, санаторії, пансіонати) та сфері громадського харчування (ресторани, Fast-food, розважальні комплекси, клуби). Ця система відповідає вимогам міжнародних стандартів до рівня сервісу, що надається, і враховує особливості українського готельного бізнесу. Заснована на сучасній, поширеній, надійній та універсальній платформі управління даними СУБД MS SQL 2000, система «Отель-2.3» гарантує простоту обслуговування і надійність роботи [5].

Система автоматизації «Отель-2.3» працює цілодобово і в реальному часі (гості заселяються, оплачують послуги, виїжджають, отримують повернення), тобто база готельної системи постійно відображає поточний стан реального об'єкта. Система забезпечує зберігання даних тривалий час (7-10 років).

Аналіз застосування комплексної системи управління в готельному підприємстві «Ніка» показав, що автоматизацію всіх бізнес-процесів готелю здійснює спеціальне програмне забезпечення – комплексна система управління готелем «Отель-2.3».

Стандартний пакет системи являє собою набір модулів: модуль «Портьє», модуль «Бронь», модуль «Каса», модуль «Господарські служби», модуль «Звіти», модуль «Налаштування».

Комплексна система управління «Отель-2.3» надає такі можливості: адміністраторові: резервувати місця й поселяти як окремих осіб, так і групи; наочно відображати на плані поселень стан номерів і місць у них; формувати рахунки на проживання, харчування, додаткові послуги; формувати звіти за зміну про поселення й оплати; бухгалтерові: проконтролювати оплати як поточні, так і за заданий період; вносити й корегувати тарифи за проживання, харчування й послуги, знижки для гостей; одержати звіти по оплатах і заборгованостях; старшому адміністраторові, керівникові: одержати звіти по поселеннях, оплатах, стану й завантаженню номерів.

Зважаючи на результати проведеного дослідження, можна констатувати, що при використанні комплексної системи управління, готель «Ніка» отримує ряд переваг:

- управління готелем здійснюється в режимі реального часу;
- процес роботи з клієнтами оптимізований таким чином, що займає за часом, як правило, не більше 1-2 хвилин, створюючи комфортні умови для гостей;
- продуманий і функціональний блок розрахунків мінімізує помилки персоналу, виключає втрати від неврахованих послуг;
- блок бронювання дозволяє максимально ефективно використовувати номерний фонд і значно збільшити завантаження готелю;
- система дозволяє у найкоротший термін виключити з асортименту послуги, що не користуються популярністю, і замістити їх новими;
- повна персоніфікація роботи з системою дає можливість адміністрації готелю контролювати та аналізувати роботу персоналу;
- упровадження системи дозволяє скоротити витрати на робочу силу приблизно на 30%, знижуючи потребу в ній, а отже й підвищити продуктивність праці;
- автоматизація роботи господарських служб дає можливість готелю планувати та систематизувати ремонтні та профілактичні роботи, запобігаючи втрат від непередбачуваних капітальних витрат.

Аналіз показників фінансово-господарської діяльності готелю «Ніка» показав, що впровадження інформаційних технологій сприяє покращенню економічних показників. Так, за період 2008–2013 роки доход від основного виду діяльності збільшився на 21,25%, витрати на реалізацію послуг зменшились на 10,6%, чистий прибуток збільшився на 43%, рентабельність підвищилась на 20%. Отже, ці показники свідчать про покращення фінансового стану підприємства, а це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність готелю на ринку готельних послуг.

Таблиця 2

Динаміка завантаження номерного фонду готелю «Ніка»

Місяць	2008 рік	2013 рік
Квітень	20,8%	29,4%
Травень	25,9%	30,7%
Червень	51,7%	62,2%
Липень	66,9%	89,3%
Серпень	73,3%	75,6%
Вересень	50,6%	58,5%
Жовтень	30,8%	43,2%
Листопад	18%	19,5%

Не менш важливим інструментом оцінки діяльності готелю є підрахунок коефіцієнтів завантаження. Цей коефіцієнт вимірює ступінь успіху основної діяльності готелю – продажу номерів, а також характеризує привабливість готелю для клієнта. Динаміку завантаження номерного фонду готелю «Ніка» надано у таблиці 2.

Отже, аналіз динаміки завантаження готелю «Ніка» після впровадження у квітні 2008 року автоматизованої системи управляння готелем «Отель–2.3» за 2008–2013 роки показав, що на протязі досліджуваного періоду коефіцієнт завантаження збільшувався і в 2013 році становив 51%, що є хорошим показником для готелю в регіоні.

Висновки. Встановлено, що впровадження автоматизованої системи управління «Отель-2.3» у діяльність готелю забезпечує:

1) досягнення конкурентної переваги;

2) підвищення продуктивності роботи;

3) максимальне використання наявних ресурсів готелю.

Проведене дослідження показало, що в умовах сучасного ринку неможливо забезпечити якісне ведення готельного бізнесу без застосування новітніх інформаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лутай А.П. Використання сучасних інформаційних технологій у туристичній галузі / А.П. Лутай // Торгівля і ринок України. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – Вип. 30, т. 1. – С. 143-148.
2. Вендров А.М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем / А.М. Вендров. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 544 с.
3. Миронов Ю.Б. Інформаційні технології в діяльності санаторно-готельних підприємств / Ю.Б. Миронов // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економіка. – 2007. – Випуск 26. – С. 193-200.
4. Ткаченко, В. Гостиничные системы: функции и возможности [Електронний ресурс] / В. Ткаченко // Сети и бизнес. – 2011. – № 2(57) – С. 74-84. – Режим доступу : http://www.sib.com.ua/arhiv_2011/2011_2/statia_2_1_2011/statia_2_1_2011.htm.
5. Inter Hotel. Комплексная система управления и контроля гостиницы, санатория, ресторана, клуба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://interhotel.ua.

УДК 330.101:338.584

Логінова К.С.
аспірант 2 року підготовки кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ

SHADOW ECONOMY LIKE CONDITIONS FOR SHADOW COSTS FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

Надано визначення поняття «тіньові витрати». Виявлено зв'язок між тіньовою економікою та функціонуванням тіньовими витратами. Узагальнено визначення «тіньової економіки». Проаналізовано основні причини тіньової економіки України. Розглянуто класифікації причин тіньової економіки, запропонованих закордонними і вітчизняними вченими.

Ключові слова: тіньова економіка, тіньові витрати, тіньовий обіг, причини тіньової економіки, податковий тягар.

АННОТАЦИЯ

Представлено определение понятия «теневые издержки». Выявлена связь между теневой экономикой и функционированием теневыми издержками. Обобщено определение «теневой экономики». Проанализировано основные причины теневой экономики Украины. Рассмотрено классификации причин теневой экономики, предложенных зарубежными и отечественными исследователями.

Ключевые слова: теневая экономика, теневые издержки, теневой оборот, причины теневой экономики, налоговое бремя.

ANNOTATION

Article presents the definitions of «shadow costs». The research reveals the relations between the shadow economy and functioning of shadow costs. This paper generalizes the definition of the «shadow economy». The scientific work analyzes the main causes of the Ukraine's shadow economy. This article reviews the classifications of causes of the shadow economy that proposed by foreign and domestic researcher.

Keywords: shadow economy, shadow costs, shadow turnover, causes of the shadow economy, tax burden.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світового господарства змушують Україну шукати свої шляхи стабілізації. Під час економічної кризи підприємства для власного виживання починають приховувати не тільки значну частину прибутку, але й сам процес виробництва.

Ринковий механізм українського господарства детермінує підприємців передбачати додаткові тіньові витрати, які не відображаються в офіційній звітності, але життєво необхідні для нормального функціонування підприємства. Тіньова економіка детермінує утворення цих витрат своїм перманентним існуванням. В цій ситуації гострим постає питання тіньового обігу: виявлення та розробки шляхів запобігання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою для вивчення суті, причин виникнення «тіньової» економіки стали праці Харт К., Гутманна П., Фейга Е., Е. де Сото. Значний вклад у вивчення методів оцінки тіньової економіки внесли Шнайдер Ф., Енсте Д., Канніаінен В., Паакькьонен Дж. Розробкою причин виникнення тіньової займаються сучасні економісти-теоретики – Джайлс Д.Е., Дж. Томас, Асемоглу Д. та інші. Методи боротьби з тіньовою економікою розробляють Лояза Н.В., Джонсон С., Кауфман Д., Шлейфер А., Гольдман М.И. та Вейцман М.Л.

Камера Г. аналізує можливість використання електронного гаманця, при умові сприяння держави, таким чином обмеживши обіг валюти, що, в свою чергу, обмежить тіньовий обіг.

Серед вітчизняних вчених проблематика тіньового обігу відображена в працях Гейця В., Базилевича В., Мандибури В., Варналія З., Мазур І. та інших.

Метою дослідження є визначення понять «тіньова економіка» та «тіньові витрати», а також виокремлення причин функціонування тіньових витрат як середовища утворення тіньових витрат.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка притаманна як розвинутим країнам, так і країнам з перехідною економікою і країнам, що розвиваються. Це породжує необхідність дотримуватися додаткових умов для ефективної роботи підприємства через специфічність функціонування ринкового механізму. Специфічність роботи ринкового механізму відображається через утворення тіньових витрат.

Тіньові витрати – це витрати пристосування до роботи в тіньовій економіці, тому, для визначення передумов їх виникнення, необхідно провести аналіз системи понять, які характеризують проблематику дослідження.

Для цього, по-перше, необхідно визначити сутність поняття «тіньова економіка». На думку Шестакова О. В., тіньова економіка – неконтрольований суспільством сектор суспільного виробництва в ході виробництва, розподілення, обміну і споживання економічних благ та підприємницького хисту, що приховується від органів державного управління і контролю економічних відносин між господарюючими суб'єктами з використання державної, недержавної та кримінальної власності з метою вилучення надприбутків для задоволення особистих і групових потреб невеликої частини населення країни [3, с. 100].

Тобто, тіньова економіка – це будь-яка економічна діяльність, що здійснюється поза законом. За підрахунками українських [2] та європейських [9] експертів частка тіньового сектора

складає від 30% до 70% ВВП України, що вказує на існування паралельного, прихованого, тіньового обігу.

Тіньовий обіг – це прихований від органів державного управління рух грошей у готівковій або безготівковій формі в процесах тіньового виробництва, розподілу, обміну та споживання. За своєю суттю тіньовий обіг складають витрати суб'єктів ринкової діяльності і тіньові витрати – це одиниця виміру тіньового обігу.

По-друге, для визначення природи тіньових витрат, структури та класифікації необхідно виділити основні причини тіньової економіки як середовища функціонування тіньового обігу та утворення тіньових витрат.

Отже, тіньова економіка породжує тіньові витрати. Причини їх виникнення є загальні та специфічні. Загальні причини функціонування тіньової економіки притаманні всім державам в цілому, а специфічні, тобто, ті, що складають відмінні риси, – це причини, що притаманні конкретній господарській системі. Ф. Шнайдер виділяє три групи загальних причин виникнення тіньового сектору [10].

1. Тягар прямих та непрямих податків, як фактичних, так і потенційних. Податковий тягар є найбільш впливовою причиною виникнення та росту «тіньового» сектору, що доводять дослідження Ф. Шнайдера.

2. Тягар регулювання як довіра усіх інших видів діяльності уряду. Підприємці можуть постраждати від державної бюрократії та несприятливого середовища, тому «звичайним» є перехід бізнесу до нелегальної площини. Окрім того, уряд або державні заклади не можуть гарантувати абсолютну справедливість виконання правил бізнес-спільноти.

3. Податкова мораль. Дана причина стосується готовності окремих підприємців платити податки в потрібному об'ємі та в необхідний час. Податкова мораль відноситься до поведінкового аспекту дослідження «тіньової» економіки. А конкретніше – ментальних і культурних особливостей нації.

Разом з тим, вітчизняні науковці виділяють специфічні причини тіньової економіки (табл. 1), що притаманні національній економічній системі, і саме вони породжують розвиток тіньового обігу.

Аналізуючи результати табл. 1, можна зробити висновок про домінування податкової складової у визначенні найбільш вагомих причин тіньової економіки. Тобто прийняття рішення про здійснення господарської діяльності в тіньовому секторі економіки суб'єкти ринкової економіки в Україні приймають, головним чином, через податковий тягар та недосконалість нормативно-правової системи, тобто, чітко визначені дві групи – економічні чинники та нормативно-правові.

Наведені причини тіньової економіки можна розглянути в рамках чотирьох основних груп, а саме: соціально-економічні, політичні, правові та морально-етичні [6].

Таблиця 1

Специфічні причини тіньової економіки України

Автор	Причини тіньової економіки	Джерело
Приварникова І., Степанюк К.	Криза фінансової системи; високі ставки і складний механізм розрахунку податків; установлення пільгових умов функціонування окремим суб'єктам господарювання; прагнення підприємців одержати надприбутки за рахунок ухилення від органів державного управління; взаємозв'язок бізнесу з кримінальними структурами	[6]
Варналій З.	Відсутність сформованої інституційної бази економічної політики; неефективність управління державною власністю і захисту прав власників; системні вади податкової системи; незбалансованість державної регуляторної політики; недосконалість бюджетної політики; деформація структури зайнятості; недоліки у діяльності судової влади; зловживання монопольним (домінуючим) становищем цінового характеру; десяте, корупція	[3]
Васенко В., Гребіник В.	Стихійний характер розвитку ринкової економіки: нерівномірність розвитку різних сфер, структур економіки та регіонів, інфляційні процеси тощо. Тіньова складова економіки посилюється, коли держава не може створювати сприятливі умови для функціонування підприємництва	[3]
Харко Д.	Надмірне податкове навантаження та нерівномірне його розподілення на платників податків, низький рівень податкової дисципліни, значна кількість пільг яка зменшує кількість платників податків; надмірне регулювання підприємницької діяльності; відсутність адекватних до ринкових умов «правил гри» для підприємців внаслідок лобіювання під час законодавчого процесу корпоративних інтересів окремих представників впливових промислово-фінансових груп; інтенсивне «вливання» в офіційний сектор грошової маси кримінального походження	[7, с. 355]
Гринів Л., Кічурчак М.	Нестабільність податкового законодавства; високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання; низький рівень податкової дисципліни; надмірне регулювання підприємницької діяльності; низький рівень заробітної плати в державному секторі економіки; корупція в державних органах та органах місцевого самоврядування; правова незахищеність суб'єктів господарювання від зловживань з боку посадових осіб державних органів та органів місцевого самоврядування; недостатньо прозора процедура приватизації державного майна	[6, с. 182]

Соціально-економічними причинами є соціальна несправедливість та нерівномірність доходів, закономірністю є збільшення масштабів тіньової економік під час кризових явищ, недосконалість податкової системи. Остання причина має найбільшу вагу при прийнятті рішення щодо переходу підприємства до тіньової економіки.

Політичні причини містять в собі бюрократизацію, яка спонукає хабарництво для пришвидшення роботи органів державного управління та контролю. Таким чином, бюрократія породжує хабарництво, а хабарництво являє собою корупцію. Також політична нестабільність провокує суб'єктів господарювання приховувати реальну картину економічної діяльності.

Правова мотивація полягає, з одного боку, в існуванні прогалин в законодавстві, а чим більше прогалин, тим більше підприємці використовують їх для власної вигоди. З іншого боку, відповідальність за скоєння дрібних економічних порушень є незначною, це дає змогу мінімізувати ризики здійснення тіньової діяльності. Морально-етичні причини – це ставлення кожного окремого громадянина на порушення закону.

Запропоноване групування не досконале, тому що не враховуються такі чинники як накопичений роками існування обсяг тіньової економіки, вплив ринкового механізму та психологічні особливості населення під час прийняття рішення щодо переходу до тіньової економіки. Більш досконалою є класифікація професора Головченко О.М., який через різноманіття причин тіньової економіки, пропонує об'єднувати їх в шість основних груп[1, с. 11]

• природні (антропологічні) – пов'язані з подвійною природою людини;

• економічні – породжуються суперечностями ринкового господарства;

• правові – обумовлені існуючою правовою основою ринкового господарства;

• соціальні – обумовлені соціальною структурою суспільства (положенням різних груп населення і соціальною політикою держави);

• політичні – пов'язані з державною політикою, здатністю держави ефективно впливати на тіньову економіку;

• соціокультурні – пов'язані з історичним минулим, національними традиціями, етичною основою підприємництва.

Тіньова економіка, виходячи із зазначених причин, є специфічним середовищем функціонування економічних суб'єктів, тобто це сукупність основоположних економічних, політичних, юридичних, соціальних та соціокультурних правил, які утворюють основу для ефективного функціонування тіньового обміну.

Висновки. Тіньова економіка є середовищем функціонування тіньового обігу, а тіньові витрати, в свою чергу, це одиниця виміру тіньового обігу. Причини функціонування тіньового обігу – це причини тіньової економіки, оскільки тіньовий обіг – це грошова форма вираження тіньової економіки.

Тіньовий обіг становить загрозу для безпеки державної економічної системи, тому що його обсяг настільки значний в сучасній національній економіці, що складає конкуренцію офіційній економіці. Саме тому дослідження тіньових витрат як одиниці виміру тіньової економіки наразі є вкрай важливими для ефективного управління національним господарством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головченко О.М. Тіньові економічні відносини в сучасній Україні: передумови виникнення та проблеми розповсюдження [Текст] / О.М. Головченко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2011. – С. 10-19.
2. Економічна ситуація та прогнози [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: www. me.kmu.gov.ua. – Назва з екрану.
3. Клименко С.П. Основні підходи до аналізу причин і чинників тонізації економіки України [Електроний ресурс] / С.П. Клименко. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2.
4. Нікопоур Х., Хабібулла М.Ш. Тіньова економіка на різних етапах розвитку [Текст] / Х. Нікопоур, М.Ш. Хабібулла // Актуальні проблеми економіки. – К.: ВНЗ «Нац. акад. упр.», 2011. – № 8(121). – С. 409-419.
5. Особливості та шляхи детінізації економіки України: матеріали засід. «круглого столу», 27 берез. 2007 р. [Текст] / Нац. ін–т стратег. дослідж.; за ред. : З.С. Варналій. – К. : НІСД. –2007. – 108 с.
6. Приварникова І. Тіньова економіка: причини, обсяги та шляхи їх зменшення [Електроний ресурс] / І. Приварникова, К. Степанюк. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2.
7. Харко Д. Правова природа тіньової економіки: поняття, причини та напрями детінізації [Текст]/ Д. Харко // Вісник Львівського університет. Серія юридична. –2011. – Вип. 52. – С. 351–357.
8. Шматковська Т.О. Тіньова економіка : дефініція, структура, причини виникнення та шляхи мінімізації [Текст]/ Т.О. Шматковська, І.В. Тверда // Вісник Запорізького національного університету : збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2014. – С. 177-185.
9. Enste D.H. The shadow economy and institutional change in transition countries [Електронний ресурс] / D.H. Enste. – Режим доступу : www.kayitlieonomiyegecis.gov.tr.
10. Schneider F. The shadow economy. An International survey [Електронний ресурс] / F. Schneider., D.H. Enste. – Режим доступу : www. economics. uni–linz.ac.at.

УДК 65.012.32.003.13:504

Лозовська Н.М.
аспірант
Національного університету харчових технологій

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖЕНТУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

METHODS OF FORMING A MODEL FOR INTEGRATED ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS AND QUALITY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT FOR FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «якість екологічного менеджменту» та «ефективність екологічного менеджменту», охарактеризовано проблему співвідношення якості та ефективності. Охарактеризовано процедуру побудови моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту та підготовку управлінського рішення на основі економіко-математичних методів. Сформульовано показники ефективності функціонування системи екологічного менеджменту. Досліджено теоретичні аспекти оцінки екологічної ефективності. Розглянуто основні характеристики якості екологічного менеджменту.

Ключові слова: екологічний менеджмент, якість екологічного менеджменту, ефективність екологічного менеджменту, економіко-математична модель, екологічний аудит.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие «качество экологического менеджмента» и «эффективность экологического менеджмента», охарактеризована проблема соотношения качества и эффективности. Охарактеризована процедура построения модели комплексной оценки эффективности и качества экологического менеджмента и подготовки управленческого решения на основе экономико-математических методов. Сформулированы показатели эффективности функционирования системы экологического менеджмента. Исследованы теоретические аспекты оценки экологической эффективности. Рассмотрены основные характеристики качества экологического менеджмента.

Ключевые слова: экологический менеджмент, качество экологического менеджмента, эффективность экологического менеджмента, экономико-математическая модель, экологический аудит.

ANNOTATION

The article deals with the concept of «quality of environmental management» and «effectiveness of environmental management,» and describes the problem of correlation of quality and effectiveness. It characterizes the procedure of model formation for integrated assessment of effectiveness and quality of environmental management and preparation of managerial solution based on economic and mathematical methods. It defines performance indicators of environmental management system operation. The article studies theoretical aspects of environmental effectiveness assessment. And examines the main characteristics of quality of environmental management.

Keywords: environmental management, quality of environmental management, effectiveness of environmental management, economic-mathematical model, environmental audit.

Постановка проблеми. Виробнича діяльність підприємств харчової галузі спричиняє неабиякий вплив на навколишнє середовище, проблеми охорони довкілля є особливо актуальними проблемами сьогодення, тому одним з першочергових екологічно спрямованих завдань сучасного підприємства має бути зведення до мінімуму негативного впливу на довкілля. Тенденції до зниження фактичного впливу підприємств харчової галузі можливі лише за умови ефективного та якісного функціонування екологічного менеджменту. Тому актуальним є питання методичного дослідження формування моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту для підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання, пов'язані з ефективністю екологічного менеджменту та його оцінкою на підприємствах, знайшли своє відображення у працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених і науковців: С.А. Зенченко, Л.В. Купеева, С.Е. Дерягина, О.В. Астафьева, Л.В. Струкова, М.З. Свиткин, В.Д. Мацута, Т.П. Галушкіна, Л.А. Корнева, Л.Н. Бельдеева. Водночас варто вказати на те, що в науковій літературі не здійснене дослідження поняття «якість екологічного менеджменту» та моделі комплексної оцінки ефективності, а також якості екологічного менеджменту для підприємств харчової промисловості, тому дане питання залишається недостатньо дослідженим та актуальним.

Метою дослідження є створення методики формування моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту для підприємств харчової промисловості.

Основні результати дослідження. Проблема співвідношення ефективності та якості екологічного менеджменту є основою для визначення основних напрямків його удосконалення на підприємствах харчової промисловості та для досягнення збалансованого і гармонічного розвитку галузі. Отже, проблема гармонізації інтересів підприємств та стейкхолдерів може бути розв'язана за рахунок залучення потенціалу моделювання, яке може надати додаткові знання для розуміння складних взаємин між якістю та ефективністю екологічного менеджменту.

Процедуру побудови моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічно-

го менеджменту і підготовку управлінського рішення на основі економіко-математичних методів представимо за допомогою низки взаємозв'язаних етапів:

1. Постановка завдання та формулювання мети дослідження. Зміст цього етапу полягає в обґрунтуванні співвідношення якості та ефективності, усвідомленні їх взаємообумовленості, інтегрованості та протилежності інтересів різних суб'єктів. Це призводить до необхідності їх узагальнення або вирішення для майбутнього досягнення певної корисності від їх гармонічного поєднання. Основу етапу складає комплексний аналіз якості та ефективності екологічного менеджменту, виявлення проблемних місць взаємодії цих категорій, опис їх найбільш характерних властивостей, вивчення структури та взаємозв'язків. Важливим моментом є гіпотеза щодо взаємообумовленості та необхідності гармонізаії ефективності та якості екологічного менеджменту, їх впливу на розвиток досліджуваних підприємств. Отже, основними завданнями для досягнення підтвердження цієї гіпотези є: розрахунок інтегральних показників ефективності та якості екологічного менеджменту для вивчення в динаміці їх оцінок та поріняння по колу досліджуваних підприємств для забезпечення проведення об'єктивного порівняльного аналізу. Результатом такого аналізу є вибір еталонного підприємства для вивчення відповідного досвіду.

Ефективність екологічного менеджменту, на нашу думку, – це позитивний результат функціонування системи екологічного менеджменту, який визначається за допомогою вимірювальних результатів впливу підприємства на довкілля. Ефективність екологічного менеджменту виражається в результатах проведених заходів з охорони навколишнього середовища.

Якість екологічного менеджменту, на нашу думку, це оцінка зі сторони стейкхолдерів функціонуючої системи екологічного менеджменту на підприємстві; тенденція, яку спостерігають зацікавлені в діяльності підприємства сторони, щодо впливу виробничої діяльності підприємства на стан довкілля. Якісний екологічний менеджмент – це конкретні досягнуті цілі та завдання підприємства по захисту навколишнього середовища.

2. Побудова концептуальної моделі. Під концептуальною моделлю комплексної оцінки якості та ефективності екологічного об'єкта розуміється сукупність показників, які обумовлюють їх загальний рівень та вагомість кожного з них. Позначимо через x_{ij} систему показників ефективності екологічного менеджменту (де i=1,2,3,…,m – кількість показників; j=1,2,3,…,n – кількість одиниць у сукупності), а через y_{kl} – систему показників якості екологічного менеджменту (де k=1,2,3,…,h – кількість показників; l=1,2,3,…,g – кількість одиниць у сукупності).

Формалізуємо визначену економічну проблему за допомогою математичної символіки через методику розрахунку багатомірної середньої для визначення інтегральної оцінки ефективності екологічного менеджменту. Багатомірна середня (проста) має вигляд:

$$\overline{p_i} = \frac{\sum_{i=1}^{m} p_{ij}}{m}, \text{ де } p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\overline{x_{ij}}} \text{ – нормалізовані значення.}$$

Для визначення інтегральної оцінки якості екологічного менеджменту відповідно:

$$\overline{r_k} = \frac{\sum_{k=1}^{h} r_{ki}}{h}, \text{ де } r_{kl} = \frac{y_{kl}}{\overline{y_{kl}}} \text{ – нормалізовані значення.}$$

Розрахунки інтегрального показника за такою методикою цілком виправдані, але треба уточнити, що для ефективності та якості їх треба розділити на стимулятори та дестимулятори (для стимуляторів бажано зростання, а для дестимуляторів навпаки зниження, тоді враховувати їх в розрахунках слід як обернені величини). До того ж ролі окремих факторів у формуванні інтегрального показника нерівнозначні, тому слід визначити їх ваги і скористатися формулою середньої багатомірної зваженої:

$$\overline{p_i} = \frac{\sum_{i=1}^{m} p_{ij} \cdot w_i}{\sum_{i=1}^{m} w_i}, \text{ де } w_i \text{ – вагомість і-го показника}$$

при формуванні інтегральної оцінки, визначена шляхом експертного опитування.

Показниками ефективності функціонування системи екологічного менеджменту, на підприємствах харчової промисловості, на нашу думку, можуть бути такі:

- ресурсоємність підприємства;
- обсягів викидів діоксиду вуглецю в кілограмах, що припадають на одиницю продукції підприємства;
- кількість використаної води, що припадає на одиницю виготовленої продукції;
- викиди забруднюючих речовин в кілограмах, що припадають на одиницю виготовленої продукції;
- обсяги викидів в атмосферу, що припадають на одиницю виготовленої продукції;
- загальні витрати та інвестиції на охорону навколишнього середовища;
- оцінка екологічності кожного виду продукції, що виготовляється;
- викиди забруднювачів в поточному році у відсотках до викидів у базовому році;
- клас енергозбереження провідного обладнання;
- загальна кількість відходів та динаміка їх відповідності лімітам може бути формалізована за допомогою бінарної змінної : 0 – порушені ліміти, 1 – дотримані ліміти, що свідчить про дотримання розміщення відходів встановленим лімітам протягом всього досліджуваного періоду.

Інформація, яку можна отримати при аналізі даних показників, надаватиме можливість визначити цілі для забезпечення відповідності

екологічної ефективності підприємства встановленим критеріям, а також розробити стратегічні завдання екологічного менеджменту.

Оцінка екологічної ефективності – це внутрішній процес управління, який включає збір і оцінку даних та інформації, для забезпечення поточного оцінювання ефективності і тенденцій її зміни в часі [6, с. 68]. Схема оцінки екологічної ефективності зображена на рисунку 1.

На основі розрахованих показників ефективності екологічного менеджменту можна оцінити тенденції екологічно спрямованого розвитку підприємства, а також розробити екологічні програми, цілі та завдання. Показники ефективності екологічного менеджменту дозволять контролювати виконання екологічних програм та здійснювати їх корегування.

Якість екологічного менеджменту та ефективність екологічного менеджменту є взаємопов'язаними поняттями. На нашу думку, поняття якості екологічного менеджменту є значно ширшим, ніж поняття ефективності екологічного менеджменту, адже його показники є позитивними результатами, які свідчать про збереження, поліпшення та відновлення навколишнього середовища. Екологічний менеджмент може бути якісним лише за гармонії соціально-економічних та психолого-екологічних взаємин людини і природи.

Рис. 1. Оцінювання екологічної ефективності
Джерело: [7]

Розглянемо основні характеристики якості екологічного менеджменту. До них віднесемо всі показники, які характеризують ефективність, та специфічні індикатори, які більше цікавлять саме стейкхолдерів:

- зменшення шуму та вібрацій внаслідок діяльності підприємства;
- зменшення захворювань населення, що проживають на прилеглій до підприємства території;
- підвищення родючості ґрунтів на прилеглій до підприємства території за рахунок зменшення кількості хімічних речовин та в опадах, тому що, сполучаючися з молекулами води, ці речовини утворюють сильні неорганічні кислоти;
- заселення двостулковими молюсками річок та ставків поблизу підприємства, що свідчить чистоту водойм;
- зменшення неприємних запахів у повітрі на прилеглій до підприємства території;
- поява лишайників на території, наближеній до підприємства, свідчить про покращення якості повітря, адже лишайники є індикаторами для оцінки чистоти повітря;
- покращення якості питної води, на території наближеній до підприємства, за рахунок зменшення негативного впливу діяльності підприємства на гідросферу;
- збільшення об'єму води у водних об'єктах, на території наближеній до підприємства, за рахунок зменшення витрат води на одиницю продукції;
- зменшення випадків захворювання тварин, на території наближеній до підприємства, за рахунок вживання якіснішої води та трави;
- здійснення програм екологічного оздоровлення природних територій та акваторій;
- використання упаковки, що піддається рециклюванню.

Підприємства, що впровадили систему екологічного менеджменту, прагнуть ефективного функціонування системи, що в свою чергу сприяє підвищенню якості екологічного менеджменту, тобто якість екологічного менеджменту залежить від ефективності екологічного менеджменту, а також необхідно відзначити, що показники, які характеризують якість екологічного менеджменту, є узагальнюючими показниками ефективності екологічного менеджменту. До основних характеристик якості екологічного менеджменту доцільно відносити всі показники ефективності екологічного менеджменту та специфічні індикатори, котрі цікавлять саме стейкхолдерів. Головною складовою стратегії підприємства харчової промисловості має бути виготовлення екологічно безпечних органічних та якісних продуктів харчування за постійного підвищення ефективності екологічного менеджменту та одночасному зменшенні навантаження на навколишнє середовище.

3. Формування інформаційної бази моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту. При реалізації цього етапу необхідно використано спеціально організовані спостереження, а також звітність підприємств.

4. Побудова числової економіко-математичної моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту. На цьому етапі на основі концептуальної моделі здійснюється формування числової математичної моделі об'єкта. Головна проблема етапу – визначення кількісних математичних співвідношень, які формалізують якісні залежності між показниками якості та ефективності.

5. Числовий розв'язок задачі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту. Враховуючи обсяг і складність розрахунків, цей етап доцільно реалізувати із використанням табличного редактора MS EXCEL.

6. Аналіз числових результатів моделювання і прийняття рішень. На цьому етапі вирішується важливе питання відносно правильності та повноти результатів моделювання, і, як результат, розробляються рекомендації для практичного використання при прийнятті відповідних рішень.

Ефективним екологічним менеджментом можна назвати лише результативне управління впливом на довкілля. Результативність екологічного менеджменту полягає у визначених результатах, відповідно до яких система функціонуючого екологічного менеджменту досягла поставлених цілей та завдань. Оцінка результативності екологічного менеджменту надає можливості визначити пріоритети при управлінні екологічними аспектами, вирішувати проблеми забруднення навколишнього середовища, а також розробити план екологічного розвитку підприємства. Ефективним екологічним менеджментом може бути лише результативний екологічний менеджмент.

На підвищення ефективності екологічного менеджменту спрямований екологічний аудит, котрий включає оцінку відповідності природоохоронному законодавству та принципам екологічної безпеки. Ефективний екологічний менеджмент є головним інструментом гарантій екологічної безпеки виробничої діяльності підприємства та ефективним засобом управління екологічними ризиками.

Висновки. Проблематика гармонізації інтересів ефективності екологічного менеджменту та якості екологічного менеджменту бути розв'язана за рахунок залучення потенціалу моделювання. Модель комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту складається з наступних взаємопов'язаних елементів: постановка задачі та формулювання мети дослідження; побудова концептуальної моделі; формування інформаційної бази моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту; побудова числової економіко-математичної моделі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту; числовий розв'язок задачі комплексної оцінки ефективності та якості екологічного менеджменту;аналіз числових результатів моделювання і прийняття рішень. Зазначена модель надаватиме змогу гармонізації екологічних відносин підприємства та стейкхолдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушкіна Т.П. Екологічний менеджмент та аудит : навчальний посібник (в II частинах) / Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська. – Херсон, 2012. – 421 с.
2. Дерягина С.Е. Экологический менеджмент на предприятии / С.Е. Дерягина, О.В. Астафьева, М.Н. Струкова, Л.В. Струкова. – Екатеринбург : ИПЕ УрО РАН – УГТУ УПИ, 2007. – 144 с.
3. Зенченко С.А. Экологический менеджмент в системе корпоративного управления / С.А. Зенченко, А.С. Зенченко. – Киев, 2004. – 129 с.
4. Корнева Л.А. Экологический менеджмент и аудит / Л.А. Корнева, Л.Н. Бельдеева. Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул : Изд-во «Азбука», 2008. – 127 с.
5. Купеева Л.В. Системы экологического менеджмента: разработка, внедрение и функционирование : учебное пособие / Л.В. Купеева, П.С. Серенков. – Мн. : БНТУ, 2004. – 120 с.
6. Свиткин М.З. Системы экологического менеджмента: методика и практика применения / М.З. Свиткин, В.Д. Мацута, К.М. Рахлин. – СПб. : Изд-во СПб картфабрики ВСЕГЕИ, 2002. – 243 с.
7. ISO 14031:2013 Environmental management – Environmental performance evaluation – Guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/iso/ru/home/search.htm?qt=14031&active_tab=site&published.

УДК 338

Люльчак З.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Маркетинг і логістика»
Національного університету «Львівська політехніка»

Данильців О.І.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

ЛОГІСТИЧНІ ЦЕНТРИ В УКРАЇНІ – НАЯВНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ

LOGISTIC CENTERS IN UKRAINE – CURRENT STATE AND FOUNDING PROBLEMS

АНОТАЦІЯ

Верифіковано та систематизовано знання щодо факторів негативного впливу, які уповільнюють процес формування логістичних центів в Україні. Зокрема, запропоновано поділ чинників на законодавчі, адміністративні та економічні, які, у свою чергу, розділено на фактори мікроекономічного та макроекономічного впливу. Зроблено акцент на їх класифікації, в основі якої лежить характер прояву цих чинників, а також відображено взаємозв'язок між ними. Розглянуто стан розвитку логістичних центрів, охарактеризовано їхні особливості та окреслено перспективи і привабливість розбудови даних об'єктів на території України.

Ключові слова: логістична інфраструктура, фактори впливу, логістичний центр, логістичні потоки, іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

Верифицированы и систематизированы знания о факторах негативного воздействия, которые замедляют процесс формирования логистических центов в Украине. В частности, предложено разделение факторов на законодательные, административные и экономические, которые, в свою очередь, разделены на факторы микроэкономического и макроэкономического воздействия. Сделан акцент на их классификации, в основе которой лежит характер проявления этих факторов, а также отражена взаимосвязь между ними. Рассмотрено состояние развития логистических центров, охарактеризованы их особенности и очерчены перспективы и привлекательность развития данных объектов на территории Украины.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, факторы влияния, логистический центр, логистические потоки, иностранные инвестиции.

ANNOTATION

The article highlights the authors' attempt to verify and systemize knowledge of the negative impact of factors that slow the process of forming of logistic centers in Ukraine. In particular, authors propose to separate factors on legislative, administrative and economic, which, in turn, are divided into factors of microeconomic and macroeconomic impact. The amphasis is made on their classification based on the nature of the manifestation of these factors, and also reflects the relationship between them. The article investigates the state of development of logistics centers, describes their characteristics and outlines the prospects for the development and attractiveness of these objects on the territory of Ukraine.

Keywords: logistics infrastructure, impact factors, logistic centers, logistic flows, foreign investment.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування ринкової економіки особливої актуальності набуває питання формування логістичних центрів. Сьогодні вони виступають вектором економічного розвитку, виникнення яких обумовлюється як потребами економіки окремої країни, так і постійними глобалізаційними змінами. Логістичні центри надають повний комплекс логістичних послуг на рівні світових стандартів з метою збільшення вантажопотоків та покращення якості логістичного обслуговування.

Донедавна в Україні логістичні центри не виокремлювали як об'єкт логістичної інфраструктури та ототожнювали з розподільчим центром, професійними складськими площами, універсальними терміналами, що породжувало неповноту набору тих функцій, які б мали надаватися даними структурами. Проведений аналіз функціонування логістичних центрів в Україні говорить про повільний їх розвиток. Так, більшість з них зосереджена лише у Київській області («Gefko», «Логістичний центр Україна № 1), подекуди у містах Харкові, Одесі, Дніпропетровську, («БВР-Україна», «Одеський логістичний центр», «Дельта»). Недостатня забезпеченість країни логістичними центрами призводить до неефективного управління перебігом логістичних потоків. Це впливає на якість та вчасність процесу постачання; швидкість перетворення матеріального потоку; якісні характеристики логістичних операцій; швидкість товарообігу усередині країни; знижує ступінь вигод, які отримує споживач у вигляді послуг доданої вартості; спричиняє високі транспортні витрати та витрати, пов'язані зі зберіганням матеріальних ресурсів.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми формування логістичних центрів у науковій літературі практично не розглядаються. Здебільшого розкривається лише питання їх створення. Наприклад, такі вчені, як В.І. Сергєєв [11], Є.В. Крикавський [6] дослідили теоретичні та прикладні аспекти функціонування логістичних центрів. Науковці М.А. Винагородов [2], А.В. Мельников [7], С.О. Франк [12], М.О. Довба [4], О.І. Никифорук [8], О.М. Полякова [9] присвятили свої роботи принципам створення логістичних центрів. Ю.М. Цвєтков, О.П. Ку-

тах, М.В. Макаренко висвітлили проблему проектування та створення логістичних комплексів у «Концепції програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів України» [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячена виокремленню трьох груп факторів негативної дії, що гальмують розбудову сучасних українських логістичних центрів.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб здійснити дослідження негативних факторів, що впливають на формування логістичних центрів в Україні, провести їхню систематизацію та відобразити взаємозв'язок між ними.

Виклад основного матеріалу. З огляду на необхідність проведення систематизації факторів, що уповільнюють формування логістичних центрів (далі – ЛЦ), слід зазначити, що остання дає змогу глибше зрозуміти їхню суть. Саме тому проведено класифікацію чинників за характером їх виникнення та виділено три наступні групи: законодавчі, адміністративні та економічні, які, у свою чергу, поділено на фактори макро- та мікроекономічного характеру (див. рис. 1).

До першої групи факторів віднесено відсутність єдиного підходу до формування ЛЦ на

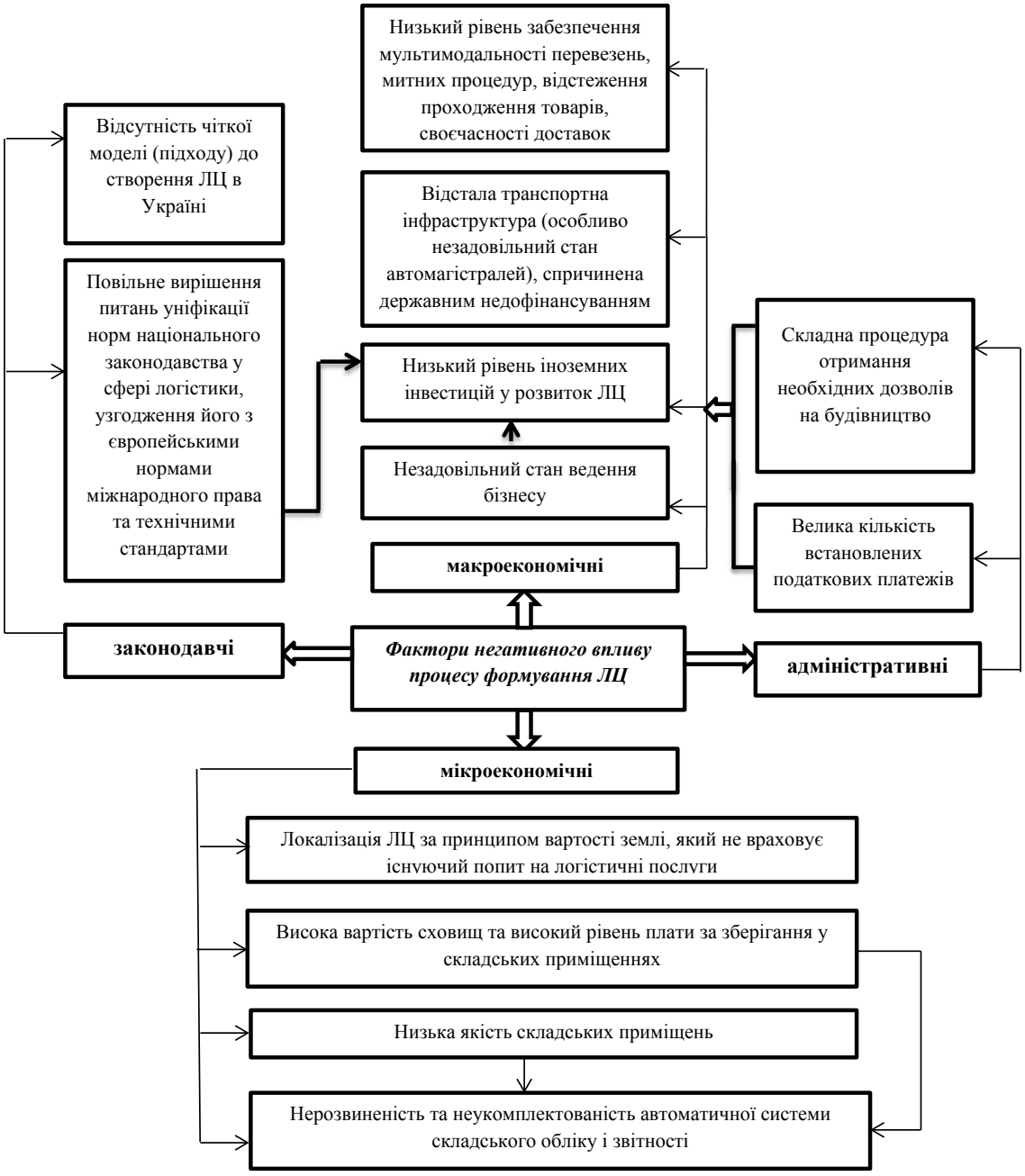


Рис. 1. Фактори негативного впливу формування логістичних центрів

Джерело: власне опрацювання

території України. Сьогодні не існує жодного законодавчого акту, який регламентує та скеровує дії учасників процесу утворення ЛЦ, визначає форму ЛЦ та окреслює роль держави. Наприклад, у Німеччині модель будівництва логістичних центрів характеризується сильною державною підтримкою на всіх рівнях та чітко визначеними джерелами інвестиційних коштів. Створені логістичні центри управляються через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту. В Китаї логістичні центри містять в собі вільну економічну зону. Тут надання логістичних і фінансових послуг регулюється принциповими положеннями, що регламентують перелік діяльності, форму власності, відповідність певним умовам, наявність досвіду діяльності у сфері міжнародної торгівлі, міжнародних вантажних перевезень, обмежений термін дії тощо.

Дослідження тенденцій створення ЛЦ в Україні показало, що переважними девелоперами виступають приватні структури з іноземним капіталом. Так, серед них можна виділити компанії: ПАТ «Оріфлейм Україна» (шведська компанія), бельгійську компанію Ghelamko, австрійську компанію GLD Invest Group, німецьку компанію DirectGroup Bertelsmenn, швейцарську компанію Nestle та інші. На думку авторів, головним ініціатором будівництва логістичного центру повинен виступати приватний сектор економіки за підтримки державних органів влади. Обов'язки держави можна звести до такого: розробка нормативно-правових документів, які б регулювали питання будівництва ЛЦ на національному та регіональному рівнях; створення комітету із питань логістики, у якому б працювали спеціалісти даної галузі; часткове фінансування загальнодержавних цільових та науково-технічних програм розвитку логістичних центрів; надання податкових пільг інвесторам, що зацікавлені у побудові ЛЦ; пом'якшення вхідних бар'єрів для припливу іноземного капіталу.

Наступною проблемою у даному блоці виступає повільне вирішення питань уніфікації норм національного законодавства у сфері логістики, узгодження його з європейськими нормами міжнародного права та технічними стандартами. Сьогодні Україна багато втрачає, оскільки діє розрізнено.

Тому існує необхідність в розробці законодавчо-правової бази для індустрії логістики. Однак до її розробки треба підійти обережно, щоб не стримати розвиток цього сектору через введення обмежень, а закласти основи для його зростання. Уникнути стримування операційної гнучкості – це головна вимога до розробників відповідного законодавства. Основним завданням має стати створення легітимних умов для роботи логістичних провайдерів та всієї індустрії логістики у повній відповідності до законодавства України та світу.

Друга група факторів носить економічний характер. До макроекономічних чинників було віднесено:

- незадовільний стан ведення бізнесу. У дослідженні Світового Банку «Ведення бізнесу 2014 році» у 2013 р. Україна посіла 112-те місце серед 189-ти країн, що свідчить про невисоку привабливість країни для прямих іноземних інвестицій (FDI). Хоча варто зазначити, що порівняно з 2012 роком Україна піднялася на 25 сходинок. Проте у пунктах захисту прав інвесторів та забезпечення виконання договорів позитивних змін так і не відбулось. Цим можна пояснити невисокий ступінь присутності міжнародних компаній на ринку України;
- низький рівень вкладення іноземних інвестицій у розвиток ЛЦ України. У кризовий і післякризовий періоди кількість інвесторів досить скоротилася, оскільки середній очікуваний термін окупності логістичного центру склав близько 10-12 років. А це змусило більшість логістичних операторів та девелоперів заморозити будівництво даних об'єктів. Будівництво нових проектів здійснюють лише за умови наперед підписаного договору з потенційними орендарями на всю або на велику частину приміщення;
- незадовільний стан автошляхів. Цей фактор особливо впливає на процес формування ЛЦ, оскільки є одним із найважливіших при виборі їх місця знаходження. Місце розташування ЛЦ переважно визначається на основі мережі автомобільних доріг, особливо автомагістралей та кільцевих доріг, що пояснюється проведенням національних операцій з логістики майже виключно при використанні автомобільного транспорту. Дані української статистики говорять, що кожен рік як мінімум одну сімнадцяту доріг потрібно ремонтувати, тобто приблизно десять тисяч км. За останні 20 років щорічно було відремонтовано не більше 5-7 тисяч км. Для того щоб наздогнати втрачене, необхідно реконструювати та модернізувати втричі більше. Сьогодні ремонту потребує близько 80% трас. Дефіцит коштів призводить до економії на матеріалах, у результаті чого не витримуються технології дорожнього ремонту та будівництва [1]. Така ситуація у країні сповільнює рух проходження матеріалопотоків, призводить до збільшення часу проведення вантажу у дорозі, спричиняє підвищення ризиків втрати товару та знижує ефективність функціонування логістичного центру загалом;
- незадовільне проведення митних процедур, відстеження проходження товарів, забезпечення своєчасності доставок. За даними критеріями наша держава характеризується одним із найгірших результатів у своєму регіоні, що суттєво стримує процедуру формування ЛЦ. Адже вищенаведені показники характеризують одні із основних послуг, які надаються структурними підрозділами логістичного центру.

Підгрупу мікроекономічних чинників, що уповільнюють розвиток ЛЦ в Україні, складають:

- низька якість складських приміщень (класи С та D). Для сучасних операцій з логістики підходять склади класу А+ та А. В Україні спостерігається надлишок об'єктів класу С-D, які з'явилися через реструктуризацію економіки після проголошення незалежності. Загальна їхня частка становить 70% пропозиції ринку, в той час як частка складів класу А менша у 5-11 разів порівняно зі столицями інших країн світу. Це пов'язано з тим, що у кінці 90-х років XX ст. на ринку оренди чи купівлі були запропоновані великі складські площі, які приваблювали своєю низькою вартістю та можливістю проводити будь-яке перепланування/модифікацію. Така ситуація не давала змоги розвивати високоякісні складські потужності класу А в основному через низькі орендні/експлуатаційні витрати для класу B-D;
- висока вартість сховищ та високий рівень плати за зберігання у складських приміщеннях. Наприклад, вартість складської оренди у Києві поступається лише таким містам, як Лондон і Гельсінкі; однаковою плата є у містах Осло і Барселона; дешевшою орендою є у місті Бухаресті, Софії, Дюссельдорфі, Талліні, Ризі, Вільнюсі, Варшаві, Антверпені.

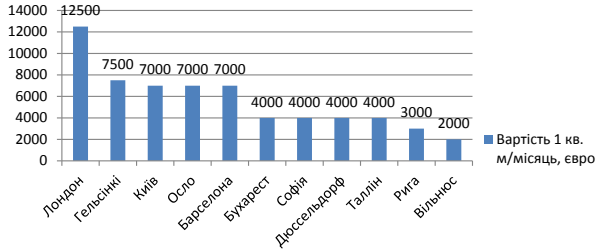


Рис. 2. Орендна вартість складських приміщень у 2010 р., загальна площа яких перевищує 5000 кв. м

Джерело: власне опрацювання на основі [3]

- нерозвиненість та неукомплектованість автоматичної системи складського обліку і звітності. Визнано, що відносно дешева вартість землі та високі відсоткові ставки обмежують попит на більш складні та капіталомісткі системи складування;
- низький рівень забезпечення мультимодальності перевезень (перевалки вантажів за допомогою різних видів транспорту). Головною проблемою для України, як і для більшості країн СНД, є домінування малих транспортних та експедиторських організацій у великій кількості. Їхні ресурси та досвід є доволі обмеженими – більшість із них оперує лише 2-5 транспортними засобами. У контексті мультимодальних перевезень, національний сектор експедирування вантажів просто подрібнений на більш ніж 2 100 компаній, переважна кількість яких мають менше 10 співробітників, зайнятих митним оформленням від імені своїх небагатьох клієнтів. У більшості цих організацій відсутні склади, а надавані транспортні послуги є обмеженими. Цей фактор просто паралізує формування ЛЦ, оскільки унеможливлює його нормальне функціонування;
- локалізація ЛЦ за принципом вартості землі, який не враховує існуючий попит на логістичні послуги. Найбільш важливим параметром при виборі місцезнаходження ЛЦ є близькість до ринку, тобто до точок попиту. Зазвичай це визначається клієнтами. В ЄС будівництво потужності з логістики починається з попереднього вивчення попиту. В Україні ж забудовники переважно керуються принципом вартості землі, і не зважають на фактор попиту. Так як основним об'єктом логістичного центру є склад, то в основі вибору місця побудови логістичного центру може стати потреба у складських площах (табл. 1).

Таблиця 1

Попит на складські об'єкти у окремих регіонах України на 2011 рік

Регіон	Потреба у складських площах, кв. м	Потреба у складських площах, %
Донецька	1781560	9,8
Дніпропетровська	1340880	7,4
Харківська	1101400	6,1
м. Київ	1099920	6,1
Львівська	1012520	5,6
Одеська	951960	5,2
Луганська	922840	5,1
АРК	782600	4,3
Запорізька	724360	3,9
Київська	686360	3,7
Вінницька	657400	3,6
Полтавська	596680	3,2
Івано-Франківська	551160	3,0
Хмельницька	532320	2,9
Черкаська	516640	2,8
Житомирська	514560	2,8
Закарпатська	496760	2,8
Миколаївська	475520	2,6
Сумська	468080	2,6
Рівненська	460080	2,5
Чернігівська	440480	2,4
Херсонська	436760	2,4
Тернопільська	434280	2,4
Волинська	413560	2,3
Кіровоградська	404560	2,2
Чернівецька	360520	1,9
Всього	18163760	100

Джерело: власне опрацювання на основі [10]

Проведений аналіз попиту на складські об'єкти дозволяє зробити висновок: попри те, що м. Київ посідає четверте місце у рейтингу,

саме воно володіє найбільшою кількістю складів, частина яких просто не функціонує, що спричинено відсутністю споживачів складських послуг.

Третю групу факторів складають адміністративні чинники, до яких належать:

- велика кількість встановлених податкових платежів;
- складна процедура отримання необхідних дозволів на будівництво.

Щодо великої кількості встановлених податкових платежів варто сказати, що, за офіційними даними Світового банку, Україна увійшла у топ-100 рейтингу легкості ведення бізнесу та посіла 96 позицію. У 2013 році Україна була на 164 місці із 189 держав світу в рейтингу легкості сплати податків. Країна знаходиться між Нікарагуа і Сальвадором. У середньому українські бізнесмени витрачають 390 годин на сплату податків, що на 144 год. більше, ніж у Європі та Центральній Азії та 215 год. більше порівняно з країнами ОЄСР. Україна за цим показником залишається однією з найгірших країн регіону. З іншого боку, за цей рік кількість податкових платежів скоротилася зі 135 до 28, що майже на рівні з Європою (26) та на 16 платежів більше, ніж у ОЄСР.

У 2012 році Україна посіла 184 місце зі 185 країн за складністю процедури отримання дозволів на будівництво. З усіх субіндексів ведення бізнесу це був найгірший. Так, процес отримання дозволу в Україні вимагав проходження 20 процедур із загальною тривалістю 375 днів та вартістю у 1262,6% від середнього доходу на душу населення в країні. Вже у 2013 році Україна посіла 41 місце з 189 держав, піднявшись за рік на 145 сходинок. Сьогодні процес отримання дозволу вимагає здійснення 10 процедур із загальною тривалістю 73 дні та вартістю 607,1% від середнього доходу на душу населення в країні, що майже у 2 рази перевищує значення у Європі та центральній Азії (327,1) та більше, ніж у 7 разів у країнах ОЄСР. Проте таке підвищення в рейтингу ще не є свідченням різкого покращення ситуації. По-перше, це пов'язано з тим, що у 2013 році ряд досліджених країн охопив 189 країн, до яких експерти ще включили Лівію, М'янму, Сан-Марино та Південний Судан. По-друге, хоча в Україні і приймаються закони, вони не завжди працюють, а позиції у рейтингах віддзеркалюють далеко не всі проблеми. Цей рейтинг в основному аналізує процедуру. У нас же в країні багато речей законодавчо виглядають ідеальними, але не виконуються.

Усі вищенаведені фактори суттєво вплинули на формування логістичних центрів України. Сьогодні це структури, які володіють складськими приміщеннями з під'їзними дорогами для вантажного транспорту та залізничними гілками, де є наявна зона митного контролю і адміністративно-офісний комплекс. Деякі з них володіють митно-ліцензійними складами та новітніми системами управління матеріальними потоками. Решта структурних частин, таких як центри технічного обслуговування рухомого складу транспорту, готельний комплекс із блоками громадського харчування, сервісного та побутового обслуговування, навчальний центр підготовки та перепідготовки персоналу та інші важливі структури, переважно відсутні. Це пояснюється тим, що ЛЦ споруджені лише для задоволення потреб іноземних виробників та операторів, які вийшли на український ринок і стикнулись із проблемою їх відсутності. Сучасні українські логістичні центри – це структури, які зосереджені на інсорсингу, на противагу аутсорсингу, який лежить в основі ідеї створення світових ЛЦ. А це призводить до зниження конкурентоспроможності національних підприємств через зменшення прибутку, що пов'язано з зростанням надмірних витрат на утворення матеріальних запасів, нестачею інформації про становище на ринку збуту, конкурентів, великими транспортними затратами. Сьогоднішні логістичні центри передбачають створення вигоди у логістичних мережах на основі економії лише для окремої фірми, що зменшує корисність від їх функціонування для економіки загалом.

Висновок. Проведене дослідження дає підстави констатувати, що в Україні є велика низка негативних факторів, що впливають на процес формування логістичних центрів та уповільнюють їхній розвиток загалом. Сьогодні доцільно приділити увагу створенню даних об'єктів логістики, активізувати роль держави у напрямку здійснення ряду економічних та законодавчих реформ, оскільки логістичні центри даватимуть поштовх сучасним процесам логістизації економічної діяльності підприємств. Вони забезпечуватимуть створення єдиного комерційно-правового режиму, комплексного розвитку інфраструктури країни, єдиного організаційно-технологічного принципу управління логістичними потоками, узгодження економічних інтересів вантажовідправників, вантажоотримувачів, перевізників та логістичних посередників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортницька Л.П. Дослідження стану автомобільних доріг в контексті підготовки України до Євро-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
2. Виноградов М.А. Управление межрегиональным товарообменом на основе создания логистических центров (на примере Ростовской области) : автореф. дис. … на соискание уч. степени канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 26 с.
3. Дащенко Н.М. Розвиток логістичних центів на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
4. Довба М.О. Стратегія розвитку логістичної інфраструктури прикордонних територій : автореф. дис. … на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Львів, 2006 – 27 с.
5. Крикавський Є.В. Логістичне управління / Є.В. Крикавський. –

Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 683 с.
6. Крикавский Е.В. Логистический центр – это узловой обьект логистических сетей / Е.В. Крикавский // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 5(18). – С. 38-40.
7. Мельников А.В. Оптимизация товарных потоков регионального логистического центра (на примере товаров хозяйственного назначения) : автореф. дис. … на соискание уч. степени канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2004. – 26 с.
8. Никифорук О.І. Становлення і функціонування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні : автореф. дис. … на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Київ, 2005. – 21 с.
9. Полякова О.М. Формування інтермодальної транспортної системи Україні на базі вантажних транспортно-розподільчих комплексів : автореф. дис. … на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Харків. 2005. – 20 с.
10. Річний звіт Держкомстатистики України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.ukrstat.gov.ua.
11. Сергеев В.И. Логистика в транспортном комплексе России: проблемы и предложения [Электронный ресурс] // Логистика в транспортном комплексе РФ, заседание Группы 19, 26 мая 2011 года – 54 слайда. – Режим доступа : strategy2020.rian.ru/load/366078781.
12. Франк С.О. Повышение эффективности контейнерной транспортной системы страны на основе развития терминальных комплексов : автореф. дис. … на соискание уч. степени канд. техн. наук. – М., 2006. – 22 с.
13. Цвєтков Ю.М., Кутах О. П., Макаренко М.В. та ін. Концепція програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів України. – К. : КУЕТТ, 2003. – 109 с.

УДК 338.431.4:636.5

Максакова Л.М.
аспирант, главный экономист
ГП «УОППЗ имени Фрунзе
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

ECONOMIC MODEL OF SYSTEM APPROACH IN DEVELOPMENT POULTRY-FARMING ENTERPRISES OF THE SOUTHERN REGION OF UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены роль и значение отрасли птицеводства для Южного региона Украины, показана необходимость повышения эффективности деятельности птицеводческих предприятий исследуемых территорий. Разработана экономико-математическая модель системного подхода в развитии предприятий отрасли птицеводства на основе объектно-иерархического подхода и интегральной оценки эффективности деятельности птицеводческих предприятий Южного региона Украины. Предложены направления дальнейшего эффективного функционирования птицеводческих предприятий на основе принципов безопасности и качества производимой и реализуемой продукции.

Ключевые слова: птицеводство, птицеводческие предприятия, эффективность, системный подход, экономико-математическая модель, интегральная оценка, Южный регион Украины.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті роль і значення галузі птахівництва для Південного регіону України, показана необхідність підвищення ефективності діяльності птахівницьких підприємств досліджуваних територій. Розроблена економіко-математична модель системного підходу в розвитку підприємств галузі птахівництва на основі об'єктно-ієрархічного підходу й інтегральної оцінки ефективності діяльності птахівницьких підприємств Південного регіону України. Запропоновано напрями подальшого ефективного функціонування птахівницьких підприємств на основі принципів безпеки і якості виробленої та реалізованої продукції.

Ключові слова: птахівництво, птахівницькі підприємства, ефективність, системний підхід, економіко-математична модель, інтегральна оцінка, Південний регіон України.

ANNOTATION

In article the role and value of branch of poultry farming for the Southern region of Ukraine are considered, need of increase of efficiency of activity of the poultry-farming enterprises of the studied territories is shown. The economic-mathematical model of system approach in development of the enterprises of branch of poultry farming on the basis of object and hierarchical approach and an integrated assessment of efficiency of activity of the poultry-farming enterprises of the Southern region of Ukraine is developed. The directions of further effective functioning of the poultry-farming enterprises on the basis of the principles of safety and quality of the made and realized production are offered.

Keywords: poultry farming, poultry-farming enterprises, efficiency, system approach, economic-mathematical model, integrated assessment, Southern region of Ukraine.

Постановка проблемы. Птицеводческие предприятия Южного региона Украины имеют достаточно благоприятные перспективы своего развития, в том числе благодаря своему выгодному территориальному размещению как с точки зрения наличия путей сообщения, так и приближенности к специфическим рынкам сбыта, которые характеризуются не только стабильным спросом со стороны местного населения, но и дополнительным его приростом в период санаторно-курортного сезона. Так, только по показателю численности постоянного населения региона в среднем за 2009–2013 гг. на его долю приходилось 14,5 % всего населения Украины [1, с. 1; 2, с. 1]. При этом по производству мяса птицы (в живом весе) Южный регион Украины занимает 9,4%, яиц – 12,8%. Приток рекреантов из-за рубежа только в санаторно-курортный комплекс в течение года в Южном регионе превышает 325 тыс. чел. [1, с. 1], что по нормам потребления должно дополнительно обеспечиваться мясом птицы в количестве 15,0 т (в чистом виде) или 22,4 т (в живой массе), яиц – в размере 3,7 млн шт.

Помимо данной категории туристов, на Южнобережье присутствуют отдыхающие в гостинично-ресторанном комплексе и частном секторе, сторонники экстремальных направлений туризма, приезжие из других регионов Украины: как с целью отдыха, так и с частными и деловыми визитами. Такой приток потребителей обуславливает необходимость дополнительного наращивания объемов производства продукции птицеводства предприятиями Южного региона Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты эффективного функционирования предприятий отрасли птицеводства на национальном и региональном уровнях исследовали такие отечественные ученые, как Т.В. Бакина, В.П. Бородай, О.Б. Булик, Л.Г. Коваленко, В.В. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, О.П. Русак, Н.И. Сахацкий, И.Н. Топиха, О.М. Шпичак, Ф.О. Ярошенко, Г.В. Черевко и др. В частности, О.П. Русак отмечает, что в последние годы только производство яиц является прибыльным видом бизнеса [3, с. 203]. Выращивание же птицы на мясо носит весьма затратный характер, что отражается на достаточно высоком уровне убыточности, на это указывают, в свою очередь, О.Б. Булик [4, с. 25] и Л.Г. Коваленко [5, с. 48]. Нестабильная динамика показателей, отражающих эффективность деятельности птицеводческих предприятий, и

их отрицательный характер свидетельствуют о необходимости в тщательном анализе и идентификации «слабых» мест производственно-экономической программы производителей яиц и мяса птицы, а также в изыскании потенциальных возможностей улучшения результативности их работы.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В этой связи на передний план выходят методики, позволяющие построить модель повышения эффективности деятельности птицеводческих предприятий, учитывающие выявление неиспользованных резервных возможностей. Здесь особый интерес представляет построение интегральной модели по Л.А. Костырко, основанной на объектно-иерархическом подходе [6, с. 201-251], поскольку ее использование возможно для сложных многоуровневых систем и актуально при формировании стратегии развития птицеводческих предприятий. Уникальность данной модели состоит в ее системном и комплексном характере, то есть существует возможность анализа множества индикаторов с различной характеристикой, а также оценки уровня их взаимосвязи и комплексного влияния на систему в целом.

Постановка задачи. На основании изложенного можно сформулировать основную цель исследования, которая заключается в разработке экономико-математической модели системного подхода в развитии птицеводческих предприятий Южного региона Украины и направлениях их дальнейшего эффективного функционирования.

Изложение основного материала исследования. Первоначальным этапом формирования интегральной модели для целей оценки резервов повышения эффективности работы птицеводческих предприятий Южного региона Украины стала выборка основных факторных признаков и их систематизация (рис. 1).

В разрезе рассмотренных критериев оценки эффективности работы птицеводческих предприятий была подобрана система показателей, которые могут быть численно измерены, поскольку это является главным условием выбранной методики интегральной оценки. Оценка проводилась для предприятий в каждой области отдельно для того, чтобы сформулировать свои собственные уникальные направления повышения эффективности их деятельности в условиях развития региона.

Основная масса показателей была рассчитана на основании данных Государственной службы статистики Украины в среднем за последние 5 лет (2009–2013 гг.). Отдельные элементы вследствие сложности анализа были включены в модель на основании их балльной оценки, проведенной путем анкетирования ведущих специалистов и сотрудников птицеводческих предприятий исследуемого региона.

На следующем этапе был проведен сравнительный анализ показателей. Его сущность состоит в осуществлении стандартизации показателей, то есть в приведении к единому сопоставимому виду. Такое преобразование достигается путем сопоставления фактических и пороговых (эталонных) значений исследуемых параметров. Причем порядок расчета отличается в зависимости от желаемой тенденции изменения показателя. Так, при необходимости максимизации величины показателя расчет осуществляется по формуле:

$$p_{ij} \to \max \;\Rightarrow\; x_{ij} = \frac{p_{ij}}{p'_{ij}}, \qquad (1)$$

а при минимизации его величины:

$$p_{ij} \to \min \;\Rightarrow\; x_{ij} = \frac{p'_{ij}}{p_{ij}}, \qquad (2)$$

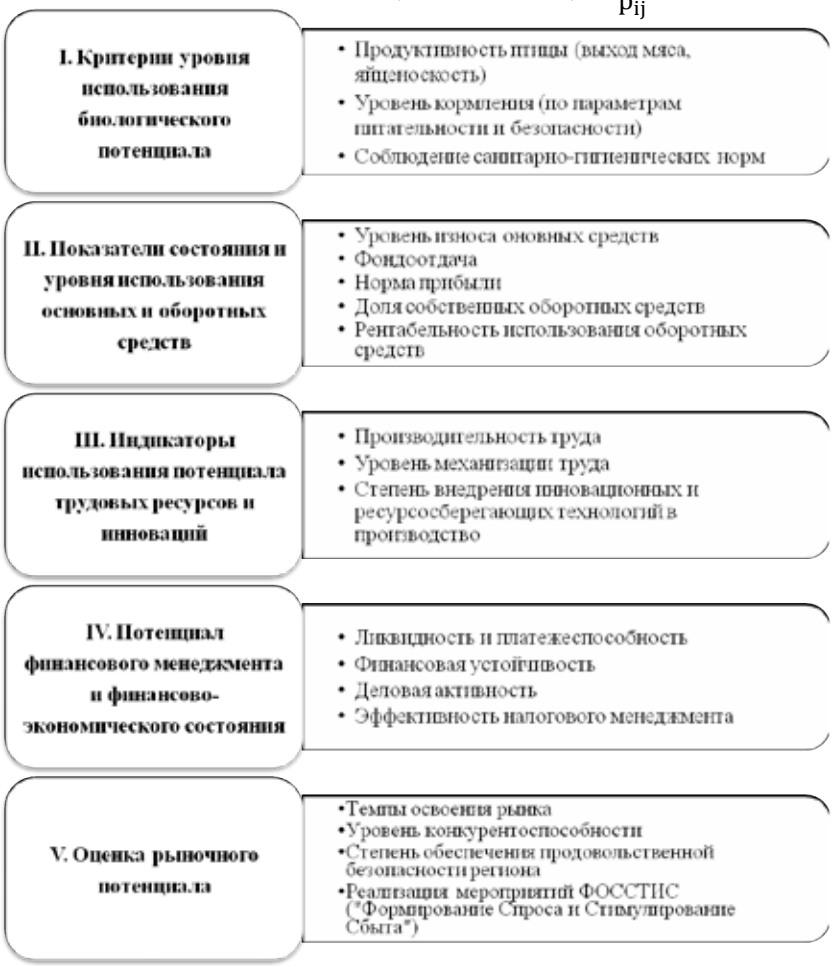


Рис. 1. Система факторов интегральной оценки эффективности функционирования птицеводческих предприятий Южного региона Украины

Источник: составлено автором

p_{ij} – фактическое значение i-го индикатора j-й группы;

p'_{ij} – пороговое (эталонное) значение i-го индикатора j-й группы.

В разработанной модели повышения эффективности деятельности птицеводческих предприятий Южного региона Украины в качестве выборки фактических значений индикаторов были включены их средние величины за анализируемый период, учитывающие современные тенденции рядов динамики. Множество пороговых (эталонных) величин было построено на основании выборки данных нормативных значений показателей или наиболее приемлемых (лучших за исследуемый период) для предприятий отрасли за 2009–2014 гг. Рассчитанные величины стандартизированных показателей (x_ij) свидетельствуют о степени реализации имеющегося потенциала и, соответственно, позволяют судить об уровне неиспользованных резервов птицеводческих предприятий Южного региона Украины и потенциальных возможностей.

Далее был сформирован вектор значимости индикаторов, заключенных в создаваемую модель. Степень значимости определяется оценкой интенсивности связи между факторными и результативным признаками. Ввиду того, что построение модели основывается на данных, представленных в виде рядов динамики, такая оценка значимости была проведена на основании корреляционного анализа, основанного на расчете парных коэффициентов корреляции:

$$w_{ij} = r_{ij}(\Psi_{ij}, \Omega), \quad (3)$$

где w_{ij} – весовой коэффициент i-го индикатора j-й характеристики;

r_{ij} – парный коэффициент корреляции;

Ψ_{ij} – множество показателей, характеризующих развитие системы;

Ω – множество значений выборки результативного признака.

Так, вес индикаторов, включенных в модель, был рассчитан в разрезе каждой группы j, то есть нормирование вектора W_j проводилось на основании выявления весов абсолютных значений парных коэффициентов корреляции при соблюдении равенства:

$$\sum_{i=1}^{r_j} w_{ij} = 1, j = \overline{1, u}, \quad (4)$$

На следующем этапе моделирования осуществляется исчисление интегральных значений эффективности по группам (уровням) индикаторов. Совокупная величина уровня реализованного потенциала по каждой отдельной группе рассчитывается на основании метода средневзвешенной оценки:

$$Q_j = \overline{W}_j^T \times X_j = \sum_{i=1}^{n_j} w_{ij} x_{ij},\ i = \overline{1, r_j}, j = \overline{1, u}, \quad (5)$$

где Q_j – интегральная оценка j-й группы;

$\overline{W}_j^T$ – вектор весовых коэффициентов значимости показателей j-й группы;

X_j – вектор индивидуальных стандартизированных значений x_ij соответствующей j-й группы;

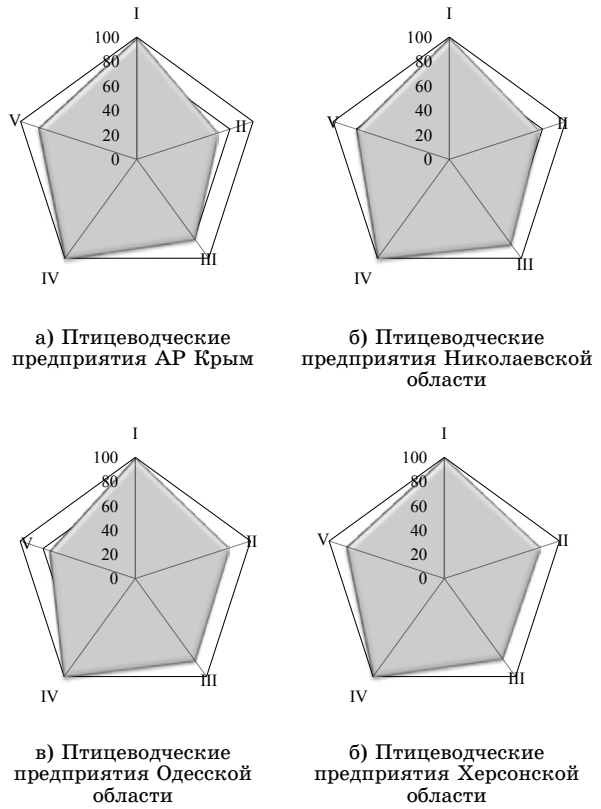
n_j – количество элементов j-й группы.

В результате проведенных расчетов были выявлены интегральные значения основных пяти параметров повышения эффективности деятельности птицеводческих предприятий, расположенных в четырех областях Южного региона Украины с учетом региональных особенностей и перспектив развития (рис. 2).

На последнем этапе была осуществлена комплексная оценка эффективности деятельности птицеводческих предприятий юга Украины. Для этого был построен вектор значимости уже по группам критериев, который использовался при расчете совокупного значения показателя эффективности:

$$I = k_1Q_1 + k_2Q_2 + k_3Q_3 + k_4Q_4 + k_5Q_5, \quad (6)$$

$$\text{причем} \sum k_j = 1, j = \overline{1, m}. \quad (7)$$



а) Птицеводческие предприятия АР Крым

б) Птицеводческие предприятия Николаевской области

в) Птицеводческие предприятия Одесской области

б) Птицеводческие предприятия Херсонской области

Условные обозначения:
I. Критерии уровня использования биологического потенциала
II. Показатели состояния и уровня использования основных и оборотных средств
III. Индикаторы использования потенциала трудовых ресурсов и инноваций
IV. Потенциал финансового менеджмента и финансово-экономического состояния
V. Оценка рыночного потенциала

Рис. 2. Интегральная оценка эффективности деятельности птицеводческих предприятий Южного региона Украины, %

Источник: собственные расчеты автора

По мнению Л.А. Костырко, выбор удельных весов необходимо проводить на основании результатов построения графа предпочтений [6, с. 220-221]. Однако такое применение метода нуждается в использовании финансовых нормативов, предложенных автором, а это делает его применение несовместимым для построения модели по птицеводческим предприятиям Южного региона Украины. Поэтому на этом этапе был использован метод парных сравнений на основе многомерного шкалирования, который позволяет рассчитать значимость каждого отдельного элемента системы на основе осуществления их попарного сравнения.

В целом результативная величина интегральной модели на основании проведенного исследования представлена в таблице 1.

В результате было выявлено, что определяющее влияние на эффективность деятельности птицеводческих предприятий оказывают факторы реализации биологического потенциала (48,1%), в меньшей степени – трудовые ресурсы и внедренные инновации (25,3%), а также финансовый менеджмент на предприятии (18,0%). Сравнительно меньшая значимость уровня и эффективности использования основных и оборотных средств предприятия (8,6%) и работы по продвижению товара (6,1%). Это обусловлено необходимостью первостепенной реализации производственных вопросов на предприятии, без эффективного решения которых невозможно прогрессивное освоение рынков.

Хуже всего на птицеводческих предприятиях Южного региона Украины реализован потенциал финансового менеджмента и финансовой устойчивости. Такая проблема вызвана, в первую очередь, недостатком ликвидности и высоким уровнем налоговой нагрузки субъектов хозяйствования. Вследствие необходимости решения проблем продовольственной безопасности в стране в целом возникает необходимость в формировании государственных механизмов поддержки отечественных производителей продукции птицеводства (программы льготного кредитования, смягчения налогового бремени, введение налоговых каникул для вновь созданных птицеводческих предприятий, введение бюджетных дотаций на мясо птицы ввиду высокого уровня убыточности его производства).

Кроме того, в особом внимании нуждаются вопросы качества и безопасности производимой продукции, решение которых позволит более эффективно реализовать биологический потенциал птицеводческой отрасли в регионе. Здесь наиболее актуальными являются проблемы переформатирования производственных программ и полный пересмотр систем кормления птицы, а именно: отказ от генно-модифицированных кормов, повышение уровня усвоения кормосмесей, пересмотр структуры в пользу нетрадиционных кормов и БАДов, исключение мясо-костной муки из программ кормления, повышение уровня государственного контроля над вопросами качества кормов.

Выводы:

1. Отрасль птицеводства относится к одной из наиболее перспективных отраслей агропромышленного комплекса Южного региона Украины, что обусловлено целым комплексом факторов как общехозяйственного, так и специфического регионального характера. Вместе с тем эффективность отдельных птицеводческих предпри-

Таблица 1

Основные параметры оценки эффективности деятельности птицеводческих предприятий Южного региона Украины, %

Показатели	Предприятия АРК	Предприятия Николаевской области	Предприятия Одесской области	Предприятия Херсонской области
I. Критерии уровня использования биологического потенциала				
Уровень эффективности	82,0	82,3	80,5	80,9
Резерв неиспользованных возможностей	18,0	17,7	19,5	19,1
II. Показатели состояния и уровня использования основных и оборотных средств				
Уровень эффективности	69,8	77,7	81,1	83,2
Резерв неиспользованных возможностей	30,2	22,3	18,9	16,8
III. Индикаторы использования потенциала трудовых ресурсов и инноваций				
Уровень эффективности	80,3	85,5	83,4	81,4
Резерв неиспользованных возможностей	19,7	14,5	16,6	18,6
IV. Потенциал финансовой работы и финансово-экономического состояния				
Уровень эффективности	55,8	64,9	63,8	71,0
Резерв неиспользованных возможностей	44,2	35,1	36,2	29,0
V. Оценка рыночного потенциала				
Уровень эффективности	84,6	80,1	74,0	85,0
Резерв неиспользованных возможностей	15,4	19,9	26,0	15,0
Общая интегральная оценка				
Уровень эффективности	80,9	84,5	82,8	84,6
Резерв неиспользованных возможностей	19,1	15,5	17,2	15,4

Источник: собственные расчеты автора

ятий Южнобережья, особенно специализирующихся на производстве мяса птицы, остается низкой, что требует разработки усовершенствованных моделей оценки их деятельности и направлений оптимизации функционирования.

2. С целью интегральной оценки эффективности деятельности птицеводческих предприятий Южного региона Украины была разработана экономико-математическая модель системного подхода в их развитии на основе объектно-иерархического подхода. При этом в качестве групп факторных признаков были выделены критерии уровня использования биологического потенциала птицеводческих предприятий, показатели состояния и уровня использования их основных и оборотных средств, индикаторы использования потенциала трудовых ресурсов и инноваций, потенциал финансового менеджмента и финансово-экономического состояния, оценка рыночного потенциала предприятий отрасли птицеводства.

3. На основании результатов решения разработанной экономико-математической модели эффективность деятельности птицеводческих предприятий в отдельных регионах юга Украины составила: для птицеводческих предприятий АР Крым – 80,9% (резерв неиспользованных возможностей – 19,1%), Николаевской области – 84,5% (резерв – 15,5%), Одесской области – 82,8% (резерв – 13,2%) и Херсонской области – 84,6% (резерв – 15,4%).

4. Полное возмещение неиспользованных резервов только по направлениям повышения безопасности и качества продукции птицеводства позволит значительно повысить эффективность работы предприятий отрасли в Южном регионе Украины: АР Крым – до 97,6%; Николаевской области – до 99,3%; Одесской области – 98,7% и Херсонской области – 99,1%.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Poultry Market (Маркетинговые исследования рынков птицеводства Украины и мира) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://market.avianua.com/.
3. Русак О.П. Економічна ефективність виробництва продукції птахівництва / О.П. Русак // Вісник Житомирського держ. технол. університету. Сер. Економічні науки. – Житомир, 2009. – № 1(47). – С. 203-205.
4. Булик О.Б. Методика та методологія дослідження економічної ефективності виробництва продукції птахівництва / О.Б. Булик // Методологія досліджень та сучасні соціальні, економічні і психологічні проблеми розвитку суспільства. – Донецьк : Донецький інститут ринку та соціальної політики, 2010. – С. 24-27.
5. Коваленко Л.Г. Складові організаційно-економічного забезпечення ефективного розвитку підприємств м'ясного птахівництва / Л.Г. Коваленко // Вісник Білоцерківського національного аграрного університету. – Біла Церква, 2009. – Вип. 1. – С. 48-50.
6. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л.А. Костирко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.

УДК 339.138:005.658

Маловичко С.В.
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF APPLICATION OF E-MARKETING ON ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми застосування електронного маркетингу на підприємствах України, визначено переваги електронного маркетингу в процесі його застосування на українських підприємствах, висвітлено наявні моделі ведення бізнесу на українському ринку інтернет-торгівлі.

Ключові слова: електронний маркетинг, інтернет-маркетинг, електронна торгівля, електронна комерція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы применения электронного маркетинга на предприятиях Украины, определены преимущества электронного маркетинга в процессе его применения на украинских предприятиях, освещены модели ведения бизнеса на украинском рынке интернет-торговли.

Ключевые слова: электронный маркетинг, интернет-маркетинг, электронная торговля, электронная коммерция.

ANNOTATION

In the article the problems of application of e-marketing are investigational on the enterprises of Ukraine, advantages of e-marketing are certain in the process of his application on the Ukrainian enterprises, the models of doing business are lighted up at the Ukrainian market of e-trade.

Keywords: e-marketing, internet-marketing, electronic commerce, electronic commerce.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку торгівлі характеризуються стрімкими та потужними змінами, що відбуваються за рахунок розвитку інформаційно-комунікативних технологій. Відносини між контрагентами входять у нову фазу складних комунікативних процесів, побудованих на принципах моралі та високої культури. Інформатизація суспільства проникає в усі сфери життя та впливає на всі без винятку галузі економіки. Найбільш домінуючого значення у цих процесах набуває Інтернет.

Поряд з традиційним веденням бізнесу сучасні підприємці все частіше використовують електронну комерцію, приділяючи значну увагу електронному маркетингу.

Зростання частки електронної комерції в загальному обсязі роздрібної торгівлі поступово призводить до того, що компанії-виробники починають приділяти все більше уваги Інтернету як каналу збуту своєї продукції [1].

Бізнес XXI віку неможливий без застосування новітніх інформаційних технологій. Поширення мережі Інтернет, розвиток форм торгівлі та розрахунків, можливості, що надають сучасні інформаційно-комунікаційні технології підштовхують керівників і спеціалістів підприємств адаптуватися до реалій сьогодення та використовувати нові переваги, що надає електронний маркетинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність теми, що досліджується, викликала і викликає значну увагу серед зарубіжних і вітчизняних вчених. Її дослідженням займались такі автори, як: В.В. Галкин [2], А.А. Маєвська [4], О. Чубукова, Г. Хубаєв [5], О. Кобелев [6], Д. Разуваєв, П. Ушанов та інші. Засади функціонування електронної торгівлі, а також принципи здійснення продажу товарів досліджено в роботах А. Берези, А. Грехова, Ф. Козака, М. Макарової, В. Царева, О. Шалевої, В. Юрикова та інших. Однак недостатньо розробленими є проблеми застосування електронного маркетингу на сучасних підприємствах України з урахуванням тенденцій і політико-економічних реалій ведення бізнесу.

Постановка завдання. Стан розвитку теоретичних засад електронного маркетингу вимагає нових підходів до його організації на підприємствах. Оцінюючи ці питання на сучасних українських підприємствах, варто зосередити увагу на проблемах, що виникають при застосуванні електронного маркетингу в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Мета роботи. Метою роботи є визначення проблем застосування електронного маркетингу, з якими стикаються підприємства та підприємці України, а також переваг, які він привносить у їх маркетингу діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом маркетингової діяльності на електронному ринку виступає інформаційно-аналітична і експертно-дослідницька діяльність організації (підприємства) з використанням мережевих інформаційних систем і технологій: з вибору конкурентної позиції на цьому ринку, де компанія виступає зі своїм товаром; визначенню стратегій його просування і розподілу, вибору рекламної і цінової політики з урахуванням всієї сукупності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в умовах ризику і невизначеності [7].

Американські маркетологи М. Кристофер і Х. Пек виділяють три напрями якісних змін в організації бізнесу в умовах електронної комерції [8, с. 139]:

1) зміна орієнтації маркетингу від функцій до процесів;

2) зміна орієнтації маркетингу від товарів до покупців;

3) зміна орієнтації маркетингу від прибутку до ефективності.

Інтернет-маркетинг повторює у своєму розвитку шлях загальної теорії маркетингу.

Три концепції традиційної теорії маркетингу, що сформувалися у 1930–1940 роках, характеризують етапи цього шляху [9, с. 22]:

1. *Розподільна концепція маркетингу* – пов'язує ефективність маркетингових заходів із забезпеченням оптимальної доступності товару на ринку. В умовах недостатності конкуренції (як у традиційному маркетингу) або постійного припливу нових покупців (як в інтернет-маркетингу) розподіл відіграє вирішальну роль в організації продажів.

2. *Інституціональна концепція маркетингу* – пов'язує ефективність маркетингових заходів з ефективністю взаємодії всіх зацікавлених в угоді сторін. Незважаючи на окремі приклади лідируючих в Інтернеті компаній, загальні правила ринкової поведінки, що роблять цю концепцію загальноприйнятою, поки ще не вироблені.

3. *Функціональна концепція маркетингу* – пов'язує ефективність маркетингових заходів з реалізацією стандартного набору загальноприйнятих маркетингових функцій, стратегій і інструментів. Ця концепція набуде актуальності в період остаточного становлення інтернет-маркетингу, коли всі основні його інструменти й методи будуть описані, а ринок електронної комерції сформує стійку структуру.

На даний час в електронному маркетингу домінує розподільна концепція, потенціал якої величезний.

Теперішні реалії функціонування українських підприємств свідчать, що роль Інтернету в умовах фінансової та політичної кризи швидко зростає, варто розглянути та взяти до уваги такі переваги електронного маркетингу:

1. Більш низькі витрати на просування та збут.

2. Можливість швидкого виходу на нові ринки та розширення існуючих ринків.

3. Величезна широта охоплення та високоточна адресність впливу на цільову аудиторію.

4. Простота обліку руху товару.

5. Швидкість доступу на ринок будь-якої країни світу чи регіону.

6. Інтерактивність взаємодії з контрагентами.

7. Можливості легко провести ринкові дослідження.

8. Підвищення рівня обслуговування споживачів, шляхом надання максимально повної

Таблиця 1

Проблеми у застосуванні електронного маркетингу на підприємствах України

Група проблем	Проблеми
Внутрішньофірмові	Відсутність кваліфікованих фахівців з електронного маркетингу
	Відсутність сучасного стратегічного бачення ведення бізнесу у керівників вітчизняних підприємств
	Географічне розосередження кінцевих споживачів, що потребує організації
Інституціональні	Низька податкова дисципліна підприємств, що займаються електронною комерцією, що сприяє зростанню кількості правопорушень у цій сфері процесу доставки
	Нерозробленість законодавчих норм, що регулюють відносини на електронному ринку Невизначеність вимог до форми угод, їх юрисдикції і відповідальність за неналежне виконання, захист інформації, регулювання криптографії, тарифи на виконання операцій, оподаткування угод та митні тарифи
	Малоефективна система захисту прав споживачів
	Незначна розробленість та непрозорість техніко-економічних норм та механізмів регулювання електронної торгівлі
	Слабка розробленість та непрозорість основних техніко-економічних норм і механізмів регулювання електронної торгівлі в українських умовах
Соціальні	Низький рівень комп'ютерної грамотності населення, тобто нестача знань і кваліфікації користувачів
	Низький рівень інтегрованості населення до мережі Інтернет в сільській місцевості
	Недовіра споживачів до придбання товарів через електронні товари
Національні	Низький рівень розвитку інформаційної технологій та інфраструктури
	Низький рівень добробуту населення
	Незначне поширення систем безготівкового розрахунку (пластикові, в основному міжнародні картки) для приватних осіб
Глобальні	Незнання правил ведення іноземного бізнесу
	Невизначеність реального існування контрагента
	Неможливість ідентифікації суб'єкта господарювання, що здійснює підприємницьку діяльність в мережі Інтернет
	Анонімність споживача унеможливлює проведення маркетингових досліджень

інформації про товари та послуги 24 години на добу.

9. Зручність і швидкість здійснення угоди для споживача, що позитивно впливає на повторні покупки.

10. Можливість доступу споживача до інформації підприємства з будь-якого місця без будь-яких додаткових витрат.

11. Запобігання несумлінності або недосвідченості продавців тощо.

Отже, доцільно розглядати застосування інформаційних технологій та Інтернет як методологію та інструментарій ведення сучасного бізнесу.

Перед підприємцями та маркетологами постають багато проблем і питань, що потребують глибокого та систематичного дослідження та вирішення.

Аналізуючи наявні моделі ведення бізнесу на українському ринку інтернет-торгівлі, можемо виділити такі:

- інтернет-магазини, що діють тільки у Всесвітній мережі та виконують всі функцій, притаманні звичайному роздрібному магазину.
- інтернет-магазини, що повноцінно діють як у Всесвітній мережі, так і в звичайній роздрібній торгівлі.
- інтернет-магазини, що є доповненням до основного роздрібного магазину та тільки максимізують збут.
- інтернет- магазини, що мають обмежене коло функцій, головною з яких є інформаційна підтримка основного бізнесу.

Вітчизняні підприємства діють в умовах як економічної, так і політичної кризи, що знаходить своє відображення в економічному та соціальному житті фірми. За цих умов актуальними стають питання мінімізації витрат та пошуку нових форм та методів ведення бізнесу, яким може стати електронний маркетинг.

Складне економічне становище країни, тиск з боку конкурентів, мінливе законодавче середовище накладають свій відбиток на ефективність застосування інструментів електронного маркетингу підприємствами.

Узагальнюючи наявні проблеми у застосуванні електронного маркетингу на підприємствах України, виділимо такі (таблиці 1):

Незважаючи на існуючі складності, електронний маркетинг застосовується багатьма вітчизняними підприємствами, керівники та спеціалісти фірм відкривають для себе і споживачів все більше нових можливостей для взаємодії та переходять на якісно нових рівень спілкування.

Для ефективного управління електронним маркетингом доцільним є застосування стратегічного підходу.

Стратегія управління електронним маркетингом повинна бути спрямована на постійне підвищення конкурентоспроможності бізнесу, зміцнення ринкових позицій підприємства шляхом ретельного систематичного аналізу конкурентної позиції підприємства.

Інструменти електронного маркетингу можуть бути використані в умовах кризи в якості однієї з реальних можливостей для вдосконалення бізнесу, а також тоді, коли кон'юнктура ринку швидко змінюється та потребує термінової реакції на зміну своїх елементів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. За останні роки електронний маркетинг став не лише ефективним засобом комунікацій, але й невід'ємним та конкурентоспроможним інструментом ведення бізнесу. Застосування електронного маркетингу на підприємствах надасть змогу не тільки інтенсифікувати маркетингові зусилля, але й встановити і налагодити на постійній основі зворотній зв'язок із покупцем.

До напрямів подальших досліджень необхідно віднести розробку класифікації факторів, що впливають на електронний маркетинг сучасних українських та закордонних підприємств, тенденції та перспективи розвитку електронного маркетингу в Україні. Також необхідно дослідити особливості застосування комплексу маркетингу в сучасному кібер-просторі.

Практичне використання інструментів електронного маркетингу дозволить підприємствам використовувати найбільш ефективні методи ведення бізнесу, набути стійких конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний мерчандайзинг: як краще привабити покупців онлайн та офлайн? Nike, Lego, Hublot, Doritos, Carrefour [Електронний ресурс] // Бібліотечний вісник. – Режим доступу : http://btl.moonmana.com/articles/innovative-merchandising.
2. Галкин В.В. Основы предпринимательской деятельности [Текст] : учебное пособие / В.В. Галкин. – Р.-на-Д. : Феникс, 2004. – 283 с.
3. Берко А.Ю. Системи електронної контент-комерції [Текст] : монографія / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, В.В. Паник. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 612 с.
4. Електронна комерція і право / Уклад. А.А. Маєвська. – Х., 2010. – 256 с.
5. Хубаев Г.Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг. – Ростов-на-Дону : РГЭУ «РИНХ». – 2005. – 224 с.
6. Кобелев О. Особенности развития маркетинга в среде Интернет // Маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 23-33.
7. Петрик Е.А. Интернет-маркетинг / Петрик Е.А // Московская финансово-промышленная академия. – М., 2004 – 299 с.
8. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М. : ИД «Технологии», 2005. – 200 с.
9. Калужский М.Л. Практический маркетинг / М.Л. Калужский. – СПб. : Питер, 2012. – 172 с.

УДК 37.015.6

Малюкіна А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES ANALYSIS IS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття «освітніх послуг», розглянуто вплив освітніх послуг на стан економіки країни, охарактеризовано основні аспекти та особливості отримання освіти, узагальнено основні способи поліпшення якості освітніх услуг, охарактеризовано можливі способи удосконалення ринку освітніх послуг в Україні.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, вищі навчальні заклади, інновації, рівень акредитації, державне фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие «рынок образования», рассмотрено влияние услуг образования на состояние экономики страны, охарактеризованы основные аспекты и особенности получения образования, обобщены основные способы усовершенствования качества рынка образования, охарактеризованы возможные способы улучшения рынка услуг образования в Украине.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, высшие учебные заведения, инновации, уровень аккредитации, государственное финансирование.

ANNOTATION

In this article the concept of «education market», indicated by the impact of education services for the country's economy, describes the main aspects and features of education, outlines the key ways to improve the quality of the education market, described possible ways to improve education services in Ukraine.

Keywords: market of educational services, higher educational establishments, innovations, level of accreditation, state financing.

Постановка проблеми. В Україні початком існування системи освіти можна вважати період виникнення освітніх установ. Сучасна освітня система в Україні представлена дошкільною, загальною, середньою, професійно-технічною, вищою та післядипломною освітою (аспірантура та докторантура). Тому існує пряма необхідність дослідження сучасних тенденцій формування та розвитку ринку освітніх послуг в Україні, а також розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності та розвиток його діяльності – цей фактор й вказує на актуальність вивчення даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато відомих вчених-економістів розкривають загальні проблеми розвитку ринку освіти, а саме О.В. Гаращук та Є.С. Яковенко. Проте ними не враховуються особливості формування ринку освіти в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поява комерційних відносин у сфері освіти, формування мережі приватних навчальних закладів спричинила формування ринку освітніх послуг, яка функціонує на принципах підприємництва та законах товарного виробництва. Саме ця система товарно-грошових відносин, складається між суб'єктами освітнього процесу для досягнення визначеної мети.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану та перспектив розвитку ринку освітніх послуг в Україні, а також аналіз напрямів оптимізації та шляхів подолання існуючих проблем у сфері освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком економічних процесів посилюється роль знань, які стають товаром у сучасних умовах. Нині конкурентоспроможність економіки країни визначається не тільки обсягом природних та виробничих ресурсів, а й інтелектуальним потенціалом та здатністю сприймати нові знання. В умовах формування економіки знань необхідно враховувати основні фактори конкурентоспроможності країни:

- швидкий розвиток ринку знань;
- використання інновацій;
- активний розвиток соціальної сфери.

Отже, вдосконалення ринку освітніх послуг є необхідною передумовою практичної реалізації мети держави з соціально-орієнтованою економікою до зростання життєвого рівня населення.

Необхідно зазначити, що такі навчальні заклади, як: університет, інститут, консерваторія, академія, що проводять підготовку бакалаврів, спеціалістів та магістрів відносяться до III-IV рівнів акредитації. До I-II рівнів акредитації – це технікуми, училища та коледжі, що здійснюють підготовку фахівців за спеціальностями освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста та бакалавра [1].

Так, якщо у 1990/1991 навчальному році загальна кількість студентів вищих навчальних закладів складала 1 млн 638 тис. осіб, а співвідношення чисельності студентів у відсотковому показнику відображалася як 45% на 55% на користь університетів, то у 2012/2013 навчальному році в закладах системи вищої освіти III–IV рівнів акредитації навчається майже 2 млн 430 тис. студентів, а заклади I–II рівнів акредитації надають освіту 361,5 тисячі осіб. Отже, за роки незалежності кількість студентів навчальних закладів III–IV рівнів акредитації збільшилася майже у 2,5 рази [2].

Відповідно до статистичних даних, у країні функціонує 505 вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації та 349 III–IV рівнів акредитації. Окрім скорочення мережі вищих навчальних закладів, розвитку вищої освіти в Україні протистоїть і проблема їх різного підпорядкування. Адже державні вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації підпорядковані 16 центральним органам виконавчої влади, вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації підпорядковані 21 центральному органу виконавчої влади [2].

Різна підпорядкованість спричиняє виникнення подвійності стандартів, у тому числі й стандартів якості освітніх послуг як на регіональному, так і загальнодержавному рівнях.

Варто відзначити тенденцію зниження рівня освіченості населення в Україні (табл. 1).

Як видно з приведених даних таблиці 1, 2014 рік має тенденцію зниження майже у всіх навчальних закладах. Такій тенденції сприяє скрутна політична та економічна ситуація в країні та воєнні дії на південному сході України. Крім того, причиною цьому є невідповідність масштабів та структури підготовки кадрів з реальною потребою у них [3].

Ринкові відносини все більше охоплюють не лише сферу вищої освіти, але і стають все більш поширеними у початковій, загальній середній, професійно-технічній та післядипломній освіті, про що свідчать дані Державного комітету статистики щодо обсягів реалізованих освітніх послуг за освітніми рівнями [5]. Так, лідером за обсягами реалізації наукових послуг залишається вища освіта, показники якої у 2014 р. становили 2430 тис. осіб, що у 50 разів більше, ніж в дошкільній освіті, в 4 рази більше, ніж у загальній середній освіті та у 2,7 рази більше, ніж у післядипломній і професійно-технічній освіті разом.

Проте виникає інша проблема, яка пов'язана з тим, що зростання обсягу реалізованих освітніх послуг у грошовому вимірі переважно не передбачає збільшення їхнього обсягу чи підвищення якості, а зумовлене адміністративним втручанням – підвищенням вартості на житлово-комунальні послуги, частки витрат на оплату праці, зростанням поточних витрат тощо.

Варто наголосити, що основним фактором розвитку ринку освітніх послуг в Україні є показник платоспроможності населення. Та проблема полягає в тому, що сьогодні в Україні спостерігається тенденція до зниження рівня життя населення, а й платоспроможності, про що свідчать дані обсягу кінцевих споживчих витрат домогосподарств, у тому числі і на освіту [5].

Саме сьогодні в Україні питання платоспроможності постало особливо гостро. Через воєнні дії у Луганській та Донецьких областях набагато зменшилася еміграція студентів як до цих міст з області й усієї України, так і еміграція студентів до інших населених пунктів. Крім того, можливість оплати за надану освіту у вищих навчальних закладах є далеко не в кожній сім'ї, бо багато хто залишився у прямому сенсі без даху над головою.

Крім того, необхідно враховувати, що показники рівня споживчих витрат на освіту не відображають якості надання освітніх послуг з точки зору задоволення потреб сім'ї різних соціальних і соціально-економічних груп.

Потребує вдосконалення і сучасна система фінансування освіти, яка повинна забезпечувати рівний доступ споживачів до освіти, забезпечувати необхідним обсягом фінансування всі освітні рівні, а також ефективно розподіляти та використовувати кошти загального та спеціального фондів. Законодавчо встановлена прив'язка рівня фінансування освіти від обсягу ВВП країни, зумовлює залежність розвитку освіти від економічного становища країни. Таким чином, очевидно, що протягом років незалежності України рівень видатків на освітню сферу був неналежним для повноцінного розширеного її відтворення.

Варто відзначити, що рівень фінансування освіти в Україні в абсолютному значенні із року в рік зростає. За даними Державного комітету статистики, питома вага видатків на освіту із загальних видатків бюджету за останні 7 років зросла із 14,7% до 20,5%, а відсоток видатків на освіту у структурі ВВП зріс за відповідний період з 4,2% до 6,1%.

Зростанням рівня фінансування за період 2008–2013 рр. відзначилися усі рівні освітньої сфери. В абсолютному значенні фінансування дошкільної освіти за період 2008–2013 рр. збільшилося у 8 разів, загальної середньої освіти

Таблиця 1

Кількість навчальних закладів різного рівня на території України у період 2012–2014 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Дошкільні заклади освіти (мережа)	607	612	605
Дошкільні заклади освіти (чисельність дітей, тис. осіб)	54,1	55,7	56,0
Середні навчальні заклади (мережа)	989	983	983
Середні навчальні заклади чисельність учнів (тис. осіб)	304,9	294,2	285,5
Професійно-технічні навчальні заклади (мережа)	511	511	505
Професійно-технічні навчальні заклади(чисельність студентів, тис. осіб.)	386,7	386,1	361,5
Вищі навчальні заклади (мережа)	351	351	349
Вищі навчальні заклади (чисельність студентів, тис. осіб)	2756	2189	2430

у 8,7 рази, професійно-технічної – в 7,7 рази, вищої – в 7 разів, післядипломної – у 5,1 рази [5].

Для покращення діяльності ринку освітніх послуг, необхідним є створення інформаційно-аналітичного середовища відповідної сфери підприємництва. У 2012 р. на ринку освітніх послуг було зареєстровано 42592 підприємств, що на 1845 більше ніж у попередньому. З них за організаційно-правовою формою:

- комунальних установ та закладів – 75%;
- державних організацій – 5,5%;
- філій – 4,9%;
- приватних підприємств – 3,7%;
- товариств з обмеженою відповідальністю – 3,6% [4].

За роки незалежності України суттєвих змін зазнала і структура навчальних закладів за формами власності. На ринку освітніх послуг зростає кількість суб'єктів підприємницької діяльності приватної форми власності у сфері дошкільної, загальної середньої, вищої та післядипломної освіти.

Незважаючи на те, що домінуючими на ринку залишаються заклади державної та комунальної форм власності, все ж розвиток ринкових відносин у сфері освіти в першу чергу пов'язаний із розвитком мережі приватних навчальних закладів.

Отже, в Україні розширюється мережа приватних навчальних закладів, особливо це стосується вищих та загальноосвітніх, кількість яких за період 2002–2012 рр. зросла у 1,8 та 3,1 рази відповідно. Таким чином, варто відзначити тенденцію до зростання частки приватної освіти в країні і відповідного розвитку ринку освітніх послуг.

Проте невирішеною залишається проблема оптимального співвідношення між приватною та державною освітою в Україні. Надмірна орієнтація на приватну освіту не призведе до підвищення фінансування освітньої сфери. Адже більшість споживачів освітніх послуг мають низьку платоспроможність. Також слід враховувати досвід провідних європейських країн, більшості європейських країн [8]. Незважаючи на те, що нині в Європі більш високими темпами спостерігається фінансування освіти із приватних джерел, державне фінансування залишається одним із пріоритетів соціально-економічної політики. Тобто, не дивлячись на тенденцію до фінансової незалежності, частка державних засобів в освітніх закладах більшості європейських країн зберігається на рівні близько 70%. Такого ж курсу необхідно дотримуватися і в Україні.

Проаналізувавши ринок освітніх послуг в Україні, можемо стверджувати, що існують такі проблеми:

- скорочення освітніх закладів;
- зниження частки осіб, які навчаються за рахунок бюджетних коштів, та зростання частки придбання освітніх послуг за рахунок коштів населення свідчить про зниження рівня фінансування освіти, та зростання явища комерціалізації освіти;
- фінансування освіти зростає в абсолютному значенні;
- низька платоспроможність українського населення;
- рівень інвестицій в освіту.

Для вирішення зазначених проблем, на нашу думку, необхідно:

- реформувати сучасні освітні заклади з тим, щоб вони відповідали потребам економіки регіонів, інтеграції освіти і науки та інноваційним технологіям навчання;
- привести кількість і структуру вищих навчальних закладів у відповідність потребам ринку праці та світовому освітньому простору;
- створити умови для реалізації принципу автономності вищих навчальних закладів;
- замінити принцип фінансування в освіті в залежності від досягнутого рівня;
- стимулювати розвиток професійно-технічної освіти шляхом збільшення фінансування та реалізації регіональних стратегічних програм розвитку;
- своєчасно контролювати та координувати освітню політику з урахуванням ринкових, економічних та культурно-історичних особливостей;
- створювати навчальні науково-виробничі комплекси на базі об'єднання освітніх закладів та підприємницьких структур;
- необхідна державна підтримка підприємств у сфері освіти шляхом пільгового оподаткування з одночасним контролем якості наданих ними освітніх послуг та відповідності державним стандартам [10].

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що сучасний ринок освітніх так і не перетворився на повноцінний сектор економіки, проте чисельність спеціалістів та професіоналів, що отримали освіту в Україні, має позитивну динаміку. Адже велика кількість іноземних студентів в вищих навчальних закладах України свідчить про достатній рівень знань та навичок, які формують компетенцію студента.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаращук О.В. Соціально-економічні аспекти розвитку вищої освіти в Україні : дисертація на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 10.09.12 «Демографія, економіка праці, соціально економіка і політика» / О.В. Гаращук. – Київ, 2009.
2. Діяльність підприємств сфери послуг : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2010.
3. Експрес випуск Державного комітету статистики від 06.04.2009 № 72 «Випуск товарів і послуг і валовий внутрішній продукт за 2008 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2011/2012 навчального року : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2011.

5. Рівень освіти населення України за даними Всеукраїнського перепису населення 2013 року / За ред. О.Г. Осауленка / Статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2012.
6. Освіта в Україні і за її межами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.osvita.ua/.
7. Кількість учнів приватних закладів за 2011–2012 : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2012.
8. Яковенко Є.С. Соціально-економічні аспекти розвитку вищої освіти в Західній Європі та порівняння з Україною : дисертація на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 19.83.12 «Демографія, освіта,інновація і політика» / Є.С. Яковенко. – Дніпропетровськ, 2011.

УДК 656.7:658.012.8

Матвієнко О.О.
аспірант кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ДІАГНОСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

DIAGNOSTICS AS RESEARCH TOOL OF THE ECONOMIC SECURITY OF AIR TRANSPORT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено необхідність постійного дослідження економічної безпеки авіатранспортного підприємства. Наведено розроблену систему діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства та обґрунтовано її доцільність. Діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства передбачається із застосуванням когнітивного підходу та структурно-аналітичної моделі розпізнавання образів для визначення рівня економічної безпеки.

Ключові слова: авіатранспортне підприємство, економічна система, діагностування, система діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства, когнітивне моделювання, методи розпізнавання образів.

АННОТАЦИЯ

В статье определена необходимость постоянного исследования экономической безопасности авиатранспортного предприятия. Приведена разработанная система диагностики экономической безопасности авиатранспортного предприятия и обоснована ее целесообразность. Диагностирование экономической безопасности авиатранспортного предприятия предполагается с применением когнитивного подхода и структурно-аналитической модели распознавания образов для определения уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: авиатранспортное предприятие, экономическая система, система диагностирования экономической безопасности, когнитивное моделирование, методы распознавания образов.

ANNOTATION

The necessity of constant research of the economic security of air transport enterprise has been defined in the article. The developed system of the air transport enterprise's economic security diagnostics is represented and its feasibility is substantiated. It is supposed to use cognitive approach combined with usage of structural-analytical model of pattern recognition to determine the level of economic security in the diagnostics of the air transport enterprise's economic security.

Keywords: air transport enterprise, economic system, diagnostics, system of the air transport enterprise's economic security diagnostics, cognitive modeling, methods of pattern recognition.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування авіатранспортних підприємств України ускладнюються впливом дестабілізуючих факторів, що призводить до виникнення загроз їхній діяльності. Актуальність проблеми функціонування авіатранспортних підприємств у кризових ситуаціях породила необхідність розроблення системи діагностування економічної безпеки таких підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки підприємств в своїх роботах розглядають багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Теоретичним та практичним питанням економічної безпеки підприємств присвячено роботи О.В. Ареф'євої, В.Л. Безбожного, В.І. Забродського, С.М. Ілляшенко, Т.С. Клебанової, Г.В. Козаченко, М.В. Куркіна, О.М. Ляшенко, Є.А. Олейникова, В.П. Пономарьова, С.Ф. Покропивного, В.Л. Тамбовцева, Л.Г. Шемаєвої та інших. Серед фахівців, які у своїх роботах розглядали аспекти економічної безпеки авіатранспортних підприємств, варто відзначити таких, як: О.М. Бондаренко, А.М. Штангрет, Ю.С. Герасимчук. Питання діагностики економічної безпеки підприємств розглянуто в працях таких науковців, як Н.Ю. Гічової, Н.О. Рибнікової, Ю.А. Поповіченко, І.О. Кошкіної та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр досліджень, нині постає актуальним пошук підходу до діагностування економічної безпеки підприємства з урахуванням галузевої специфіки діяльності.

Постановка завдання. Представити розроблену систему діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства та обґрунтувати її доцільність.

Виклад основного матеріалу. Авіатранспортне підприємство (АТП) розглянуто як складну економічну систему, що розвивається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть здійснювати позитивний, а також негативний вплив на її функціонування.

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету [1].

Складність процесу управління економічною безпекою АТП обумовлена особливостями, притаманними таким підприємствам:

– багатофакторністю процесів, що відбуваються і їх взаємопов'язаністю, що унеможливлює відділення та детальне дослідження окремих явищ – усі процеси, що відбуваються з ними, мають розглядатися у сукупності;

– відсутністю достатньої кількісної інформації про динаміку процесів, що потребує виконання якісного аналізу таких процесів;

– мінливістю характеру процесів з часом;

– необхідністю постійно приділяти увагу якості управління підприємством з метою контролю за безпекою польотів.

Тому постає необхідність постійного дослідження економічної безпеки (ЕБ) авіатранспортних підприємств. Як інструмент забезпечення дослідження ЕБ АТП запропоновано діагностування. Діагностування економічної безпеки підприємства розглянуто як комплекс заходів, у тому числі аналітичних, спрямованих на визначення величини відхилення стану системи від цільового або нормативного та основних причин цього відхилення, а також призначених для розробки управлінських дій з метою приведення системи у потрібний напрям.

Під визначенням цільового стану системи розуміють такий, що характеризується значеннями показників, яких прагнуть досягти у її функціонуванні. Нормативний стан системи розглянуто як такий, що характеризується критичними значеннями показників її ефективного функціонування.

Синтез системи дослідження ЕБ АТП зводиться до розробки системи діагностування. Ця система має забезпечити визначення такого набору керованих параметрів, управління якими з максимальною можливою вірогідністю переведе об'єкт діагностування в цільовий стан.

Методика діагностування економічної ЕБ АТП передбачає такі етапи:

1. Вивчення та оцінювання стану підприємства. Відбір цільових показників діагностування ЕБ АТП.

2. Визначення відхилень показників від нормативного та цільового стану підприємства.

3. Дослідження причин цих відхилень і виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками діяльності підприємства.

4. Інтерпретація параметрів економічних процесів та тенденцій їхньої зміни.

5. Підготовка коригувальних рішень щодо оптимізації діяльності підприємства (окремих його елементів) і вибір засобів їх реалізації.

6. Розробка та адаптація інструментарію діагностики для проведення досліджень.

При цьому система діагностування повинна враховувати:

– поточний стан об'єкта діагностування і траєкторію, по якій він перейшов в цей стан;

– вплив наявних і прогнозованих неконтрольованих факторів середовища на поведінку об'єкта діагностування;

– попередній досвід реального впливу керуючих факторів на поведінку об'єкта діагностування.

У цілому перед системою діагностування стоять два глобальних завдання, що потребують вирішення:

1. Ідентифікація поточного стану об'єкта діагностування.

2. Прийняття рішень про управлінські впливи [2].

Управління економічною безпекою підприємства повинно складатися на підставі результатів аналізу сформованої практики управління ЕБ і включати множину варіантів вибору в залежності від виконання низки умов. Діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства вимагає відповідного інформаційного, технічного, організаційного та методичного забезпечення. Запропоновано систему

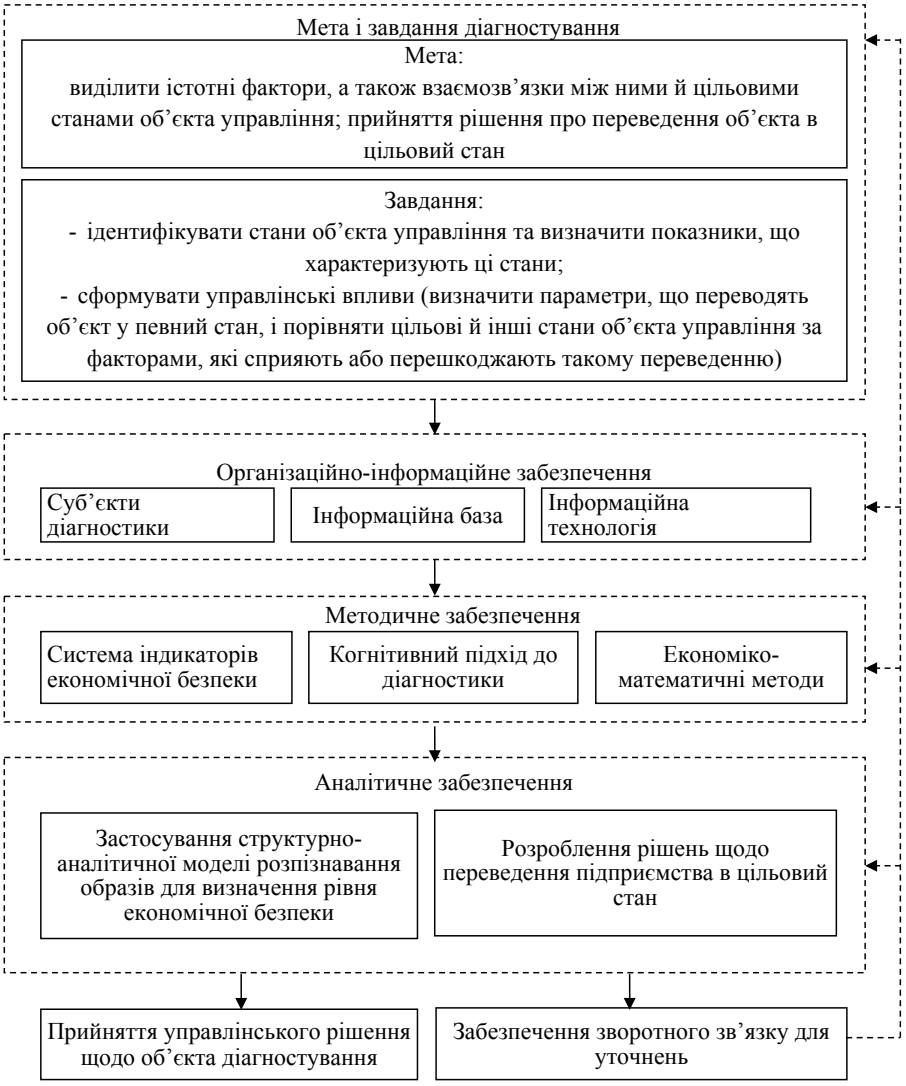


Рис. Система діагностування економічної безпеки підприємства

діагностування економічної безпеки підприємства, яка містить чотири основні блоки (підсистеми) процесу діагностики економічної безпеки підприємства, в межах яких вирішуються питання: мети і завдань, організаційно-інформаційного, методичного та аналітичного забезпечення процесу діагностування (рис.).

Діагностування ЕБ підприємства має за мету виділити істотні фактори, а також залежності між ними й цільовими станами об'єкта управління; прийняти рішення про переведення об'єкта в цільовий стан. Ставляться завдання ідентифікації стану об'єкта управління та визначення показників, що характеризують ці стани; формування управлінських впливів (визначення параметрів, що сприяють переведенню об'єкта в певний стан, і порівняння цільових й інших станів об'єкта управління за факторами, які сприяють або перешкоджають такому переведенню).

Досягнення мети та вирішення завдань з реалізації ЕБ підприємства здійснюється за допомогою організаційно-інформаційного, методичного та аналітичного забезпечення процесу діагностування.

Організаційно-інформаційне забезпечення процесу діагностування передбачає збір та аналіз даних про діяльність підприємства, необхідних для діагностування ЕБ, суб'єктами діагностування із застосуванням інформаційних технологій. До суб'єктів управління економічною безпекою АТП віднесено керівництво, бухгалтерію, фінансово-економічний департамент, департамент планування і маркетингу, департамент комерції, департамент сервісу, департамент персоналу, департамент якості та департамент зовнішніх зв'язків. Даний блок системи спирається на механізм забезпечення ЕБ.

Механізм забезпечення ЕБ АТП розглянуто як сукупність суб'єктів управління, економічних, організаційних, правових і мотиваційних методів, заходів і інструментів управління внутрішніми трансформаціями на підприємстві та узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що з урахуванням особливостей діяльності підприємства дозволяють досягти основних цілей безпеки та вирішення поставлених завдань.

Основне призначення механізму управління економічною безпекою АТП полягає у забезпеченні захисту його життєво важливих інтересів: виживання, функціонування і розвитку. Завдання механізму економічної безпеки АТП полягають у забезпеченні цілеспрямованих дій з прогнозування, запобігання реальних загроз інтересам підприємства та мінімізації фактичних збитків і витрат внаслідок їх виникнення [3].

Блок методичного забезпечення діагностування передбачає відбір та систематизацію показників діяльності підприємства, які виступатимуть індикаторами ЕБ підприємства; вибір економіко-математичних методів для здійснення попереднього етапу діагностування ЕБ; застосування когнітивного підходу до діагностування ЕБ.

Запропоновано попередній етап класифікаційної обробки даних, на якому передбачається застосування когнітивного підходу з метою відбору цільових показників діагностування ЕБ АТП. Такий підхід передбачає відбір показників за допомогою кореляційного аналізу та побудову когнітивних карт. Застосування кореляційного аналізу дає змогу вирішити завдання з усунення дублюючих та ранжування цільових показників. Побудова когнітивних карт виконується з метою вирішення задачі визначення взаємозв'язків між показниками та їх міри. Перевагою застосування когнітивних карт є можливість аналізу різнотипних даних. За результатами попереднього аналізу формується група цільових показників для наступного етапу діагностування ЕБ АТП.

Застосування когнітивного підходу на попередньому етапі діагностування економічної безпеки АТП дозволить досягти більш ефективного управління підприємством у постійно мінливих умовах функціонування і, як наслідок, сталого розвитку підприємства на ринку авіаперевезень [4].

Аналітичне забезпечення діагностування ЕБ АТП передбачає застосування технології розпізнавання образів. Для ідентифікації станів економічної безпеки використовується структурно-аналітичний метод класифікаційної обробки даних, застосування якого потребує визначення набору цільових показників.

Методи розпізнавання образів застосовуються безпосередньо для упорядкування класифікаційних ознак, ранжируваних між собою за ступенем важливості шляхом розбиття всієї сукупності спостережень на кінцеве число областей групування. Основною його перевагою перед методами, наприклад, дискримінантного аналізу є здатність до самонавчання – виведення закономірності без надання навчальної вибірки, що особливо важливо в умовах динамічно змінюючихся даних [5]. Діагностика стану економічної безпеки авіатранспортного підприємства передбачає аналіз різнотипних даних. Тому для діагностики економічної безпеки такого підприємства доцільно використовувати методи розпізнавання образів. Діагностика економічної безпеки на основі теорії розпізнавання образів структурно-аналітичним методом класифікаційної обробки даних [6; 7], вирішує такі завдання:

1) ідентифікація станів об'єкта управління (завдання розпізнавання з навчанням);

2) вироблення управлінських впливів (рішення зворотної задачі розпізнавання образів – за цільовим станом об'єкта управління визначити вхідні параметри, що переводять його у цей стан, і порівняти цільові й інші стани об'єкта управління за факторами, які сприяють або перешкоджають такому переведенню).

Застосування структурно-аналітичної моделі розпізнавання образів дозволяє виділити істот-

ні ознаки (фактори), а також залежності між ними й цільовими станами об'єкта управління. Для виконання поставлених завдань використано інтерактивний програмний комплекс класифікаційної обробки даних, який розроблено автором [7].

Модель стану економічної безпеки має вигляд дерева рішень (графа), яке формується у процесі навчання. Бінарне дерево рішень представляє собою ієрархічну структуру, де у вузлах перебувають елементарні правила класифікації (нерівності або рівності), а у вершинах містяться номери класів, які розділяються за допомогою цих елементарних правил класифікації. Ліва гілка дерева ототожнюється з істинним твердженням про відділення класу, а права – з хибним. У програмному комплексі передбачені режими вилучення ознак, класів та реалізацій (рядків таблиці).

На наступному етапі діагностування виконується ідентифікація стану економічної безпеки за даними нового звітного періоду чи рекомендування значень показників для стабільного розвитку системи економічної безпеки. Для прийняття рішення щодо виведення підприємства з кризового стану використовують знайдені закономірності для нормального стану.

Оцінювання достовірності прогнозу переходу підприємства в інший стан засновано на значенні ймовірної помилки класифікації [7].

Завершальний етап діагностування ЕБ передбачає прийняття управлінського рішення щодо переведення підприємства в цільовий стан. Запропонованою системою діагностування економічної безпеки підприємства передбачено зворотній зв'язок між усіма блоками, якщо є потреба уточнень завдання або інформації про діяльність підприємства.

Висновки. Таким чином, запропоновано для авіатранспортних підприємств систему діагностування економічної безпеки, що базується на чотирьох підсистемах: мети і завдань, організаційно-інформаційного, методичного та аналітичного забезпечення процесу діагностування. Діагностування ЕБ АТП передбачається із застосуванням когнітивного підходу та структурно-аналітичної моделі розпізнавання образів для визначення рівня економічної безпеки. В умовах невизначеності оцінок за індикаторами доцільно застосувати структурно-аналітичний метод розпізнавання образів. Перевагою цього методу є можливість діагностування стану економічної безпеки авіатранспортного підприємства при різнотипності економічних даних аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
2. Філіпковська Л.О. Методологія когнітивного моделювання економічних систем на основі теорії розпізнавання образів / Л.О. Філіпковська // Соціально-економічні аспекти розвитку суспільства : монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М.О. – Х. : ВД «Інжек», 2014. – С. 201-218.
3. Матвієнко О.О. Механізм забезпечення економічної безпеки авіатранспортного підприємства / О.О. Матвієнко // Тези доповідей XII Міжнар. науково-практичної конференції «Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами». – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харк. авіац. ін.-т», 2014. – С. 68.
4. Матвієнко О.О. Задачі попереднього аналізу показників діагностування економічної безпеки авіатранспортних підприємств / О.О. Матвієнко // Тези доповідей Всеукраїнської науково-технічної конференції «Інтегровані комп'ютерні технології в машинобудуванні ІКТМ-2014»: – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є Жуковського «Харк. авіац. ін.-т», 2014. – Том 3. – С. 6.
5. Кошкина И. А. Совершенствование системы диагностики экономической безопасности машиностроительного предприятия (системно-синергетический подход) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 [Електронний ресурс] / Кошкина Ирина Александровна; Камский гос. политех. инст. – Набережные челны, 2005.
6. Филипковская Л.А. Исследование структурно–аналитической модели распознавания образов в задачах управления и диагностики / Л.А. Филипковская // Проблемы бионики. – Харьков : ХНУРЭ, 2000. – Вып. 53. – С. 51-53.
7. Филипковская Л.А. Информационная технология классификационной обработки данных производственных ситуаций / Л.А. Филипковская // Вісн. Нац. техн. ун-та «Харк. політехн. ін-т». – Харків : НТУ «ХПІ», 2003. – № 7, т. 2. – С. 93-98.

УДК 330.15:005.93

Мєшкова В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донецького державного університету управління

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF STRATEGIC RESOURCE COMPANIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу стратегічних ресурсів підприємства. Визначено особливості управління стратегічними ресурсами підприємства. Наголошено методи визначення потреби та розподілу ресурсів. Зазначено ознаки стратегічних активів. Розглянуто ключові положення ресурсної теорії та процес формування ресурсного портфеля підприємства.

Ключові слова: ресурси, активи, компетенції, стратегія, ресурсний підхід, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу стратегических ресурсов предприятия. Определены особенности управления стратегическими ресурсами предприятия. Отмечены методы определения потребности и распределения ресурсов. Указано признаки стратегических активов. Рассмотрены ключевые положения ресурсной теории и процесс формирования ресурсного портфеля предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, активы, компетенции, стратегия, ресурсный подход, конкурентоспособность.

ANNOTATION

This article analyzes the strategic resources of the enterprise. The features of the control of strategic resources of the enterprise. Marked methods for determining needs and allocation of resources. These signs strategic assets. Considered the key provisions of the resource theory and the process of resource portfolio company.

Keywords: resources, assets, competence, strategy, resource approach, competitiveness.

Постановка проблеми. Довгострокове економічне зростання підприємства у сучасних ринкових умовах господарювання потребує нового образу мислення щодо стратегічного управління: сучасні фахівці повинні створювати та розвивати конкурентні переваги бізнесу на основі портфеля унікальних організаційних компетенцій. Саме це є основною управління стратегічними ресурсами підприємства. Однак варто зауважити, що зростання ринкової вартості бізнесу залежить не тільки від ефективної акумуляції стратегічних ресурсів, а і від здатності матеріальних та фінансових ресурсів генерувати грошові потоки.

Забезпечення безперервності господарської діяльності відбувається шляхом формування груп та видів ресурсів (активів), що визначаються особливостями технологічного процесу, застосовуваних підходів до фінансування господарської діяльності, стратегії суб'єкта господарювання.

У сучасних умовах динамічного ринку, нестабільної фінансової ситуації кожне підприємство прагне створити і захистити джерело створення цінності для споживача своїм підприємством, а також створити бар'єри для входження конкурентів у свою стратегічну зону господарювання, захистити функціональну нішу. Це можливо шляхом правильного визначення, формування стратегічних ресурсів підприємства та створення ефективної системи управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна концепція стратегічних ресурсів отримала своє наукове формування у працях Дж. Барні, Р. Гранта, Г. Хамела, К. Прахалада, Д. Тіса та інших дослідників. Дж. Барні дав визначення ресурсів підприємства, Р. Грант наголошував, що ресурси є джерелом здібностей фірми, тоді як здібності – джерело конкурентної переваги. Однак вибух інтересу наукових та ділових кіл до ресурсного підходу стався після публікації у 1990 році статті К. К. Прахалада і Г. Хамела «Ключова компетенція корпорації», в якій у доступному стилі й переконливо, на прикладах компаній-лідерів, були роз'яснені переваги концепції фірми як портфеля компетенцій, а не як портфеля бізнес-одиниць. Вчені зробили висновок, що дійсні джерела конкурентних переваг полягають не стільки у вдалих інвестиціях у привабливий бізнес, скільки в умінні менеджменту консолідувати розосереджені по компанії технології й виробничі навички в компетенції, які наділяють окремі бізнеси потенціалом швидкої адаптації до мінливих ринкових умов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теорія ресурсів на сучасному етапі виходить з того, що знання та здатності безперервно змінюються під впливом ситуаційного досвіду. У відповідності з теорією підприємство може адаптуватися до мінливих умов оточуючого середовища, так як за ним визнається здатність до навчання. З ресурсної точки зору фірми розглядаються у якості організацій, що навчаються, і таких, що удосконалюють свої можливості з урахуванням досвіду. Отже, чим краще підприємство кодифікує знання своїх співробітників й передає його по своїх підрозділах, тим більше пов'язані з цим переваги в ефективності і оперативності, а значить і вище ринкова вартість підприємства. Тому розвиток нових організаційних здатностей завжди вимагає сприйняття нової інформації, яка може надходити із внутрішніх і зовнішніх джерел.

Таким чином, у подальших дослідженнях варто звернути увагу на те, що у сучасних умовах бізнесу гарантом стійких конкурентних переваг виступає здатність компанії до безперервного новаторства.

Метою дослідження є розгляд особливостей управління стратегічними ресурсами підприємства та ресурсним портфелем підприємства для забезпечення конкурентних переваг бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна теза ресурсної концепції полягає у тому, що стійкий успіх фірми залежить від наявності у неї унікальних ресурсів й організаційних здатностей (компетенцій), які визначають конкурентні переваги даної фірми. Ресурсний підхід підкреслює, що ключем до стійких високих прибутків є не повторення моделі поведінки інших фірм (які потрібно, звичайно, вивчати), а всесторонній розвиток унікальності компанії як основи пропозиції нею споживачам неповторних товарів та послуг. У ресурсному підході від фірми вимагається випереджаюче створення, утримання і розвиток специфічних для неї ресурсів і компетенцій. Стратегічні активи являють собою такі активи і здатності фірми, які забезпечують компанію стійкою конкурентною перевагою [1]. Стратегічні ресурси складаються з переважаючих активів і відмінних здатностей. Відмінні здатності ґрунтуються на процесах, які поєднують у собі фізичні активи і людське співробітництво, місять у собі знання фірми: явні і неявні. Дж. Барні виділяє такі ознаки стратегічних активів: вони повинні бути цінними для організації, для них не повинно бути замінників, їх повинно бути складно відтворити чи скопіювати, вони повинні бути рідкісними. Однією із причин, внаслідок чого ресурси важко відтворити, є їх соціальна складність. Особисті відносини всередині команди, репутація фірми серед постачальників та споживачів є типовими прикладами соціально складних ресурсів, якими фірмі складно управляти і які погано копіюються і відтворюються.

Таким чином, фірма використовує свої відмінні здатності і переважаючі активи для освоєння ринкових можливостей і нейтралізації загроз. На їх основі фірма створює стійкі конкурентні (стратегічні) переваги (Sustainable competitive advantage – SCA). Стійкі конкурентні переваги можуть бути визначені як конкурентні переваги, які практично не піддаються копіюванню і які виступають причинами більш високої ефективності фірми. Такі переваги можуть бути результатом взаємодії складної структури ресурсів, у процесі якої ресурси купуються, розвиваються й використовуються. Така складна структура може бути результатом взаємодії мережі ресурсів, посередництвом чого специфічні ресурси набувають переваги від їх використання у системі.

Доступ до джерел конкурентних переваг дозволяє створити стратегічні активи і на їх основі стійкі конкурентні переваги фірми порівняно із конкурентами. Можна виділити такі джерела конкурентних переваг: розвиток науки і техніки, положення в соціумі, законодавство, кваліфікація персоналу, творчі ідеї тощо.

Ресурси можуть набувати стратегічного значення для підприємства і бути складно імітованими через їх соціальну складність. Особисті відносини всередині команди, репутація серед постачальників і споживачів – типові приклади соціально складних ресурсів, які потребують креативного управління, їх складно скопіювати та зімітувати.

Отже, стратегічні ресурси підприємства – це такі активи, здібності, організаційні процеси, інформація, знання організації, які є цінними, незамінними, що важко копіюються, рідкісними на даному ринку, і за умови створення ефективної системи управління ними на підприємстві є результатом формування стійких конкурентних переваг компанії.

Наявність внутрішніх компетенцій, сформованих у результаті задіяних стратегічних ресурсів, зіставлених з ринковими шансами, дозволяє говорити про наявність конкурентних переваг. Тобто на процес формування стратегічних ресурсів впливає не лише якість ресурсів, але і їх конкурентоспроможність на ринку у порівнянні з такими ж категоріями ресурсів інших організаційних систем.

Кожна компанія має доступ до таких самих основних ресурсів, як і її конкуренти. Підприємства різняться між собою управлінням доступними ресурсами шляхом досягнення різного рівня володіння певним видом ресурсу, а також методом управління ресурсами.

Підприємства використовують доступні ресурси задля накопичення іншого типу ресурсів, що становлять цінність для їхніх клієнтів та власників. Такі ресурси називають стратегічними. Зазвичай вони неосяжні і результатом їх ефективного управління може бути: задоволення обслуговування клієнтів, задоволення постачальників, конкурентоспроможність продукту, прибутковість, марка/репутація, престиж, задоволення працівника, оперативна ефективність.

Термін «стратегічні ресурси» виник внаслідок еволюційного розвитку ресурсної теорії походження організації. Сутність теорії полягає в тому, щоб пояснити створення, використання та відновлення конкурентних переваг за допомогою ресурсів.

Ключові положення ресурсної теорії [2, с. 67-71]:

1. Існують систематичні відмінності між підприємствами, які зумовлені відмінностями у ресурсах, якими володіє та управляє фірма та які забезпечують реалізацію стратегій.

2. Ресурсна теорія передбачає, що ресурси нерівномірно розподілені між суб'єктами господарювання. Такий нерівномірний розподіл є причиною конкурентної переваги або, навпаки, слабкості компанії.

3. Теорія висуває тезу про відносну нерухомість ресурсів. Якщо певні ресурси є носіями конкурентних переваг, то фірма-власник таких ресурсів буде блокувати або уповільнювати їх поширення шляхом встановлення бар'єрів.

Серед безлічі робіт стратегічного характеру, які виконуються в процесі планування та реалізації стратегії, важливе місце займають мобілізація і розподіл стратегічних ресурсів. Ця робота служить необхідною умовою реалізації стратегії і в той же час є одним з елементів стратегічного вибору.

Система планів, програм і проектів крім виконання основної функції управління є ще й необхідним інструментом розподілу стратегічних і тактичних ресурсів. Фактично попереднім показником якості плану або програми служить бажання керівництва виділити ресурси на їх реалізацію. Плани допомагають розподіляти ресурси за напрямками, які, на думку керівництва, є найбільш ефективними і ведуть до досягнення поставлених цілей. Разом з тим плани не дають повної відповіді на питання, які конкретно ресурси і в якій кількості потрібні.

Існує кілька методів визначення потреби та розподілу ресурсів, необхідних для реалізації обраної організацією стратегії та координації подальших дій. На першому етапі планування використовуються оцінки експертів, різні укрупнені методи, засновані на нормативах. Але найбільш широко поширеним методом формального планування, який використовується для забезпечення узгодженості між різними планами і розподілу ресурсів, є розробка бюджетів.

Перевага бюджетів полягає в тому, що вони не тільки відповідають на питання, скільки і яких ресурсів потрібно, але і показують джерела їх поповнення. Сутнісною рисою бюджету є кількісна оцінка ресурсів і цілей. Найбільш часто бюджети розробляються і оцінюються у вартісних показниках, але іноді застосовуються тимчасові, трудові і натуральні. Кількісні показники бюджету дають можливість керівнику оцінити, порівняти і скоординувати різні аспекти роботи організації.

Розробка бюджету – досить складна і відповідальна робота, яка виконується за такою схемою:

1. Керівництво оголошує загальну місію організації, цілі і стратегічні завдання кожної стратегічної бізнес одиниці (СБО) і функціонального підрозділу.

2. СБО розробляють плани, програми і попередні кошториси (бюджети) витрат на певний період. Ці документи спрямовуються у центральні органи управління, де ретельно аналізуються.

3. Керівні органи вносять у плани СБО необхідні корективи і дають вказівки щодо уточнення бюджетів, фактично на цьому етапі відбувається розподіл наявних ресурсів між СБО і визначаються джерела, з яких вони будуть фінансуватися або забезпечуватися. Доопрацьований бюджет знову представляється для розгляду керівництву.

4. На завершальному етапі на підставі вказівок керівництва відбувається детальний постатейний облік ресурсів і джерел їх отримання.

Як правило, процес розподілу ресурсів між СБО, підрозділами, планами і програмами не закінчується з розробкою підсумкового бюджету. Адаптивний характер стратегічних планів передбачає періодичне коригування бюджетів відповідно до зміни цілей або стратегій організації, а також її підрозділів. Тому дуже важливо створити постійно діючий механізм перерозподілу ресурсів.

Зручним інструментом виконання даної роботи служить відомий метод перерозподілу ресурсів за допомогою сітьового графа. Поняття сітьового графіка відноситься до набору графічних методів, що використовуються при плануванні ходу проекту і спостереженні за ним. Для будь-якого типу проекту основними чинниками є час, витрати і наявність ресурсів. Сітьові методи були розроблені для планування і відстеження усіх цих чинників як окремо, так і в різних комбінаціях.

Ресурсне забезпечення вартості підприємства за критерієм часу відбувається у двох періодах – короткостроковому і довгостроковому. При цьому ресурси генерують різні за кількісними і якісними характеристиками параметри вартості, які у категоріях ресурсної теорії називаються рентами. У короткостроковому періоді джерелом ресурсних рент є здатність підприємства повністю використовувати ефективні комбінації існуючих ресурсів, а також наявність оптимальної системи бізнес-процесів. У довгостроковому періоді джерелом ресурсних рент є здатність акумулювати потенційні ресурси та оптимально використовувати їх комбінації. Для цього серед усієї сукупності ресурсів окремо виділено категорію стратегічних ресурсів, що мають найбільший вплив на формування стійких конкурентних переваг.

Характерними ознаками стратегічних ресурсів є: забезпечення формування стійких конкурентних переваг підприємства, використання для диверсифікації діяльності, синергійна природа формування динамічних здатностей підприємства, забезпечення зростання ринкової вартості підприємства, складність відтворювання, що пояснюється їх унікальністю.

Аспекти управління різними за рівнем стратегічного впливу ресурсів полягають у тому, як керівництво підприємства відповідає на запитання: в якому становищі підприємство знаходиться в даний час, в якому становищі воно хотіло б знаходитися через 3, 5, 10 місяців, яким способом досягти бажаного результату? В залежності від цього підвищити конкурентоспроможність підприємства можна шляхом: реконструкції підприємства, впровадження нововведень (зміна організаційно-правової форми,

нові форми організації та оплати праці, взаємодії з постачальниками і споживачами), виходу на нові ринки збуту, придбанню, злиттю підприємств тощо.

Показники оцінки продуктивності діяльності компанії поділено на кілька груп, які різняться масштабом, цілями, часовими періодами та іншими характеристиками:

- для оцінки стратегічних цілей пропонується порівнювати результати діяльності певної компанії з результатами діяльності її конкурентів або пов'язаних з нею організацій. Причому порівняння повинно проводитися не тільки за метрики агрегованих індикаторів, а й зіставленням конкретних ключових параметрів для певної сфери бізнесу;
- тактичні цілі керівникам компанії рекомендується відслідковувати на базі показників ефективності окремих структурних підрозділів або показників ефективності окремого виду продукції чи асортиментної групи;
- досягнення конкретних завдань планування автори рекомендують відслідковувати на основі використання різних видів ресурсів, або зіставлення ресурсних пропорцій господарських операцій, за певний часовий період (з обов'язковим прогнозуванням майбутніх змін);
- для оцінки ефективності досягнення інших цілей керівникам компанії рекомендується використовувати відповідні їм специфічні індикатори.

Для об'єктивної оцінки ефективності ресурсного портфеля підприємства існує велика кількість систем показників:

1. Фінансові системи показників – різноманітні співвідношення фінансових показників витрат і виручки від реалізації продукції.

2. Витратні системи показників – в основу оцінки ефективності (продуктивності) господарської діяльності закладається концепція «витрат продуктивності», що спрямована на облік впливу чи питомих часток окремих видів витрат у рівні продуктивності (ефективності) компанії.

3. Система показників «формування трансфертних цін» – ґрунтується на використанні двох основних індикаторів ефективності господарської діяльності компанії: норма прибутку на інвестований капітал і трансфертні ціни. Під «трансфертними цінами» розуміють аналітичний механізм забезпечення добросовісної роботи постачальників, без цінової конкуренції.

Для прийняття практичних рішень на основі аналізу продуктивності варто враховувати:

а) зміни потреб у кожній категорії витрат у розрахунку на одиницю продукції, у тому числі сировини і матеріалів, основних фондів, трудовитрат;

б) зміни пропорцій витрат для оцінки можливості їх заміщення, а також для оцінки змін в ефективності використання основних і другорядних витрат;

в) відмінності в ефективності використання ресурсів при їх повному та неповному використанні;

г) зміни у всіх компонентах системи показників продуктивності (результативності), які б бралися до уваги менеджерами в єдності усіх взаємозв'язків.

Модель ресурсоорієнтованого підходу включає у себе такі етапи: класифікацію ресурсів, оцінку ефективності використання ресурсного портфеля підприємства, визначення вагомості кожного ресурсу (за ланцюжком створення вартості), визначення стратегічних ресурсів. З урахуванням усіх цих чинників підприємство формує стратегію його діяльності, узгоджуючи основні її параметри з ресурсними можливостями.

Підвищення продуктивності виробничо-комерційної системи підприємства вимагає поєднання забезпечення чи зростання ефективності за найкращого використання економічних ресурсів. А досягнутий рівень розвитку економічних систем дозволяє забезпечити економічними ресурсами будь-якого суб'єкта під реалізацію конкретної бізнес-ідеї.

Традиційно проблему оцінки та управління результативності вивчають на основі п'ятикомпонентного циклу-процесу, який прийнято подавати у вигляді «піраміди результативності» (рис. 1):

Рис. 1. «Піраміда результативності»

1. Рівень – Фінансові трудові, матеріальні, технологічні та інформаційні ресурси, які необхідні для здійснення діяльності чи реалізації ряду кроків для досягнення певних результатів.

2. Різні кроки, діяльність, що дозволяють забезпечити отримання виходів.

3. Визначені та вимірювані у часі виходи (продукти та послуги), що виступають наслідком використання компетенцій та діяльності у різних сферах, які, як правило, перебувають у зоні контролю менеджерів.

4. Результати використання виходів (продуктів) діяльності організацій, зміни у режимі реального часу, які часто лежать поза рамками управлінського впливу менеджерів.

5. Корисність (цінність, споживна вартість), яка ідентифікується різними соціальними групами і має довгострокову перспективу споживання (соціальні, економічні, інституційні, технологічні та інші способи задоволення потреб).

Указаний підхід дістав широке визнання і на його основі розроблено рекомендації низки світових і міжнародних організацій щодо моні-

торингу рівня результативності їх діяльності чи окремих проектів, зокрема ООН, ОБСЄ, Економічної комісії ЄС тощо [3, с. 145].

Крім того, слід пам'ятати, що стратегічні ресурси – це, насамперед, інтелектуальні ресурси підприємства. Недарма сьогодні можна спостерігати жорсткі змагання підприємств за експертів та професіоналів широкого профілю [4]. Вітчизняним підприємствам потрібно звертати на даний аспект увагу під час формування своєї стратегії та управління.

Висновки і пропозиції. Кожна компанія формує та використовує різні комбінації ресурсів для досягнення конкурентоспроможності на ринку. Умовою ефективного використання стратегічних ресурсів підприємства, що становлять основу конкурентної переваги, є безперервний пошук можливостей отримати ресурсні ефекти. Повне використання потенціалу кожного ресурсу є важливим завданням менеджменту компанії. Якщо керівництво невірно оцінило потенціал стратегічних ресурсів, то розроблена стратегія та сформована для її реалізації бізнес-модель компанії не отримає необхідної ресурсної підтримки.

Тому у процесі формування ресурсного портфеля підприємства особлива увага повинна зосереджуватися на управлінні стратегічними ресурсами, тобто тими елементами ресурсів або їх комбінацій, що є основою формування організаційних знань, досвіду і навичок як джерела компетенцій і динамічних здатностей компанії, а також мають потенціал генерування грошових потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ідентифікація поняття стратегічних ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / Сотнікова Д.В. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1468.
2. Копылов А.В. Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий / Копылов А.В. – М. : КИС, 2006. – 131 с.
3. Олексюк О.І. Економіка результативності підприємства : монографія / О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
4. Управління стратегічними ресурсами підприємства як запорука досягнення конкурентних переваг [Електронний ресурс] / Кирилюк О. – Режим доступу : http://conference.spkneu.org/2014/12/upravlinnya-strategichnimi-resursami-pidpriyemstva-yak-zaporuka-dosyagnennya-konkurentnih-perevag/.

УДК 658.016:316.334.2

Митяй О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри економічної теорії та комерційного і трудового права
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Хлистун О.А.
викладач кафедри економіки, фінансів та фінансово-економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CRITERIA FORMATION MECHANISM FOR ACHIEVING ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито складові організаційно-економічного механізму фінансово-економічної безпеки, окреслено шляхи раціонального використання економічних ресурсів аграрних підприємств, зазначено стратегічні фінансові бізнес-інтереси підприємств, визначено широке коло факторів, під впливом яких механізм економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери підлягає негативним перетворенням.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, агропромисловий комплекс, механізм, фінансово-економічна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты составляющие организационно-экономического механизма финансово-экономической безопасности, определены пути рационального использования экономических ресурсов аграрных предприятий, указаны стратегические финансовые бизнес-интересы предприятий, определен широкий круг факторов, под воздействием которых механизм экономической безопасности предприятий агропродовольственной сферы подлежит негативным преобразованиям.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, агропромышленный комплекс, механизм, финансово-экономическая безопасность.

ANNOTATION

In the article the components of organizational and economic mechanism of financial and economic security, outlines ways of rational use of economic resources of agricultural enterprises set strategic financial business interests of enterprises and the wide range of factors under which the mechanism of economic security companies agri areas subject to negative change.

Keywords: organizational and economic mechanism, agriculture, machinery, financial and economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На даному етапі розвитку економіки все більшого значення набуває питання розширення ділових зв'язків між учасниками економічної діяльності, оскільки ємність національного ринку є невисокою і підприємства вимушені виходити на зовнішні ринки збуту, що супроводжується великою кількістю небезпек та ризиків. Унаслідок посилення конкурентної боротьби на ринку та необхідності впровадження комплексного підходу до захисту інтересів суб'єктів господарювання виникло питання формування механізму досягнення економічної безпеки підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування механізму досягнення економічної безпеки підприємствами присвячено велику кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких С.М. Ілляшенко, М.Х. Мескон, Л.І. Федулова, О.Ф. Балацький, І.О. Крюкова, Т.В. Шабатура, Є.В. Лапін, Ф. Тейлор, Л.Г. Мельник, І.Ю. Гришова, В.В. Кужель [1-7] та інші, проте проблема формування механізму досягнення економічної безпеки підприємствами так і залишається нерозглянутою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях науковців увага зосереджується на особливостях функціонування підприємства вже при настанні кризових ситуацій та/або при загрозі оголошення його банкрутом. Особливе місце займають майнові та процесуальні моменти банкрутства підприємства. Проте вони не розглядають такий важливий аспект діяльності підприємств, як системна робота з попередження і недопущення небезпечних ситуацій, не враховують стратегічний бік даного питання. Проблема досягнення економічно безпечного стану підприємства за ринкових умов та його підтримка досліджені у працях вчених далекого зарубіжжя, які розглядали її у контексті стратегічного управління підприємством (І. Ансофф, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд) і системи контроллінгу (Е. Майєр, Д. Хан). Їх висновки не можна розглядати як універсальні навіть щодо різних країн з розвиненою ринковою економікою. Особливості функціонування підприємств за перехідної економіки ними не досліджені.

Отже, існує потреба у системному дослідженні теоретичних і прикладних засад механізму досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства з урахуванням його стратегічного аспекту та використанням вітчизняних і зарубіжних розробок.

Постановка завдання. Основною метою статті є розробка теоретичних і методичних засад для створення, впровадження і використання

в межах підприємства комплексної системи управління, націленої на досягнення та підтримку власної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виклик сьогодення диктує нові умови функціонування підприємств агропродовольчої сфери, що певним чином пов'язані із новими можливостями, що відкриваються для аграрного бізнесу у зв'язку із підписанням Згоди про Асоціацію з ЄС. Відомо, що міжнародні економічні перспективи не лише надають можливості для виходу вітчизняної продукції на міжнародні ринки та використання європейських ресурсів, а також формують нові правила гри на світових ринках та генерують нові ризики, перевіряють конкурентоздатність вітчизняної продукції та її відповідність світовим стандартам, активують зацікавленість представників малого та середнього бізнесу агропродовольчої сфери до міжнародної співпраці. Проте заперечливе економічне становище багатьох підприємств, що погіршується відсутністю налагодженої логістики та інфраструктури агропродовольчої сфери, хронічно невдалими реформами та відсутністю адекватної державної підтримки, актуалізує об'єктивну необхідність створення дієвих організаційно-економічних механізмів фінансово-економічного захисту підприємств агропродовольчої сфери з метою реалізації внутрішнього ресурсу, нарощення ринкової вартості бізнесу агропродовольчої сфери на тлі відкриття нових можливостей, підвищення конкурентоспроможності та піднесення галузі в майбутньому періоді.

Без сумніву, організаційно-економічний механізм фінансово-економічної безпеки є настільки масштабним і комплексним, що повинен включати такі складові, які за своєю сутністю мають окреме значення і для розвитку агропродовольчої сфери, і для розвитку суспільства. Ми маємо на увазі продовольчу та екологічну складову, що повинно враховуватися у впровадженні організаційно-економічного механізму, оскільки без цього не можна домогтися комплексності на декількох рівнях композиції захисту та мінімізації впливу ендогенних та екзогенних ризиків. Так, за оцінками експертів, країна, що в змозі виважено та стратегічно вирішити проблеми продовольчої безпеки в агропродовольчій сфері, закладе основу для свого економічного розвитку в довгостроковій перспективі, оскільки виробництво якісних продуктів споживання, запасів води та джерела енергії залишаються актуальними проблемами в світовому масштабі. Ситуація на глобальному ринку продовольчих сил динамічно змінюється, що безпосередньо впливає на потенціал розвитку вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери, головним завданням яких залишаються потреба в інвестиційному забезпеченні, тісна вертикальна інтеграція та прибутковість агропродовольчої сфери. Завдяки цьому країна зможе нарощувати внутрішнє споживання продукції агропродовольчої сфери та обсяги експорту, отримати доступність до нових технологій, страхового та кредитного забезпечення бізнес-одиниць, забезпечити реалізацію трудового потенціалу та активізувати соціальної відповідальність бізнесу в агропродовольчій сфері, що може стати потужним поштовхом для аграрного майбутнього України та захисту фінансових інтересів її бізнесу.

Раціональне використання економічних ресурсів аграрних підприємства, необхідних для виконання місії аграрного бізнесу, досягається у першу чергу шляхом запобігання загроз негативних впливів на економічну безпеку основних функціональних цілей господарської діяльності, що передбачає [1, с. 17]:

- забезпечення економічної ефективності та фінансовій стійкості підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу суб'єкта господарювання;
- ефективність менеджменту підприємства, оптимальність його організаційної структури;
- високий рівень кваліфікації та інтелектуального потенціалу персоналу підприємства;
- забезпечення екологічності підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;
- правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- високий рівень інформаційного забезпечення роботи всіх служб, захисту інформаційного середовища підприємства та комерційної таємниці;
- забезпечення захисту комп'ютерних систем;
- гарантування безпеки персоналу, капіталу, майна і комерційних інтересів підприємства [2, с. 103].

Реалізація вищенаведених функціональних завдань економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери є необхідним елементом механізму економічної безпеки, виконання покладених на нього вимог, дієвості в складних умовах та успішного функціонування. У той же час дія кожного з цих функціональних елементів базується на принципах економічної доцільності та, у свою чергу, має власні структурні складові, оптимальне формування та впровадження яких є однією із важливих частин процесу здійснення організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки.

Усі ці проблеми, на наш погляд, потребують своєчасного вирішення і повинні бути втілені у дворівневий організаційно-економічний механізм фінансово-економічної безпеки, де на першому рівні повинні вирішуватися проблеми захисту підприємств агропродовольчої сфери, а другий рівень повинен доповнювати механізм вирішення галузевих проблем у просторовому та ресурсному їх забезпеченні. На наш погляд, проблеми на рівні національної економіки пови-

нні розглядатися окремо, у контексті врівноваження економічного та соціального її розвитку, та в організаційно-економічному механізмі ураховуватися як чинники та фактори зовнішнього середовища, не дивлячись на їх високу динаміку в сучасних умовах трансформації, оскільки на підприємстві немає безпосередньо важелів управління цими факторами. Так, за визначенням Організації економічного співробітництва і розвитку, аграрне виробництво визнано діяльністю, яка забезпечує різні результати: створює не лише товари (продукти харчування, корми, волокно і біопаливо), але й продукти нетоварного характеру, такі як продовольча безпека, агроландшафт, збереження пам'яток культурної спадщини, котрі є суспільними благами. Завдяки цьому агропродовольча сфера є унікальним інструментом сталого суспільного розвитку, оскільки вона сприяє цьому розвитку як вид економічної діяльності, джерело доходів і постачальник екологічних послуг [4, с. 43].

Надання економічної безпеки підприємству – це постійний циклічний процес, який забезпечується підбором засобів та систем організації їхнього виконання та контролю, що в процесі використання організаційно-економічного механізму та неодмінного його удосконалення під впливом факторів внутрішньої та зовнішньої середи дає змогу досягати високих значень рівня економічної безпеки підприємства [3, с. 38].

Представлений механізм економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери може підлягати подальшим трансформаціям та доповненням згідно проведення досліджень особливостей функціонування їх фінансово-економічної діяльності в сучасних ринкових умовах та динаміки змін факторів зовнішнього середовища.

Цільовим орієнтиром функціонування зазначеного механізму є максимізація ринкової вартості бізнесу в агропродовольчій сфері, піднесення галузі та вихід конкурентноздатної продукції на світові ринки. Вихідною домінантою визначено стратегічні інтереси бізнесу агропродовольчої сфери, що трактується як різноманітність стратегічних завдань, характеризує їх як пріоритет його розвитку, а з іншого боку – віддзеркалюють характер економічних відносин бізнесу та його вимоги у перспективному та стабільному розвитку в динамічному ринковім середовищі.

Деякі науковці визначають стратегічні фінансові бізнес-інтереси підприємств як форми прояву першорядних економічних вимог підприємств до нормативно-правових, організаційних та управлінських контурів агропродовольчої сфери та активації стимулів щодо забезпечення фінансової рівноваги підприємств через зростання його ринкової вартості та отримання лідерських позицій на світових продовольчих ринках [5, с. 250].

Однією із *центральних передумов* формування механізму економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери видається прояв економічних ризиків у системі захисту, що характеризують конфлікт у взаємовідносинах зовнішнього середовища та стратегічних бізнес-інтересів підприємств та заперечують досягнення цільових показників стратегічного розвитку під дією полярних факторів негативного або позитивного впливу на можливість реалізації стратегічних інтересів підприємств через пряму або посередню шкоду їх економічній діяльності.

У цьому контексті механізм економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери повинен включати систему діагностики та ризик-менеджменту, що мусить забезпечувати у межах самого підприємства оперативні рішення щодо управління ризиками як зовнішньої, так і внутрішньої середи.

У науковій літературі визначено широке коло факторів, під впливом яких механізм економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери підлягає негативним перетворенням і які головним чином пов'язані із стабілізацією фінансової рівноваги. До них відносять: оптимізацію розподілу чистого прибутку підприємств; залучення необхідного обсягу запозичених джерел формування фінансових ресурсів; удосконалення системи «взаємозв'язок витрат, об'єму реалізації та прибутку»; операційний леверидж; фінансовий леверидж; мінімізацію середньозваженої вартості капіталу; оптимізацію структури капіталу; збалансування інвестиційних потоків та їх синхронізація за часом та за обсягами; нормування основних елементів виробничого (оборотного) капіталу тощо [7, с. 171]. Інші літературні джерела доповнюють вищенаведені фактори ще такими: зниження темпів економічної динаміки агропродовольчої сфери, збільшення темпів інфляції, висока амплітуда курсів валют, динаміка зміни кон'юнктури продовольчих ринків, рівень криміногенного середовища, страхові випадки, фактори форс-мажорної групи тощо [6, с. 185].

Отже, на механізм економічної безпеки підприємств покладено функції надання структурним економічним процесам ознак керованості та організаційності, визначати стратегічні орієнтири та конкурентні переваги вітчизняних підприємств, мобілізувати економічні резерви та сприяти подальшій їх реалізації, отримання нових компетенцій з метою нарощення ринкової вартості бізнесу. Зазначимо, що більшість з них знаходиться у площині управління структурою капіталу підприємств, що визначає систему діагностики та управління захистом економічних інтересів підприємств агропродовольчої сфери. Виходячи зі змістового осмислення, проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери головним чином пов'язані із формуванням фундаментальної та багатоаспектної економічної категорії – капіталу підприємств, який визначено як «складна структура, що складається з неоднорідних індивідуальних капіталів» [2, с. 104].

Теоретико-методологічні засади оптимізації структури капіталу підприємств агропродовольчої сфери є підґрунтям прийняття управлінських рішень щодо захисту та реалізації потенціалу підприємства у довгостроковій стратегічній перспективі, що включає внутрішні механізми управління комерційних та фінансових ризиків. На нашу думку, проведене дослідження дозволяє виокремити головні критерії ефективності механізму економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді: рентабельність власного капіталу та економічна рівновага, що характеризує раціональність і виваженість управління економічними ресурсами та створює підґрунтя для досягнення стратегічних цілей підприємства у довгостроковому періоді.

Зниження рентабельності власного капіталу змінює середньозважену вартість загального обсягу ресурсів підприємства, що, у свою чергу, відповідним чином відбивається на ставках за короткострокові та довгострокові залучені ресурси, вартості власного капіталу, що інвестовано в аграрне виробництво, та призводить до зниження ринкової вартості бізнесу в агропродовольчій сфері. Ця теза дуже своєчасна у контексті економічної безпеки під час активного залучення кредитів підприємствами агропродовольчої сфери, оскільки для галузі із сезонністю виробництва є об'єктивна необхідність у кредитних ресурсах, тоді як перевищення процентних ставок за залучені ресурси над рентабельністю активів призводить до підвищення ризиків банкрутства та від'ємної рентабельності власного капіталу.

Як наслідок, зниження рентабельності власного капіталу призводить до десинхронізації матеріальних і фінансових потоків, зростання рівня ризиків діяльності підприємств та порушує економічну рівновагу через коло багатьох факторів: втрату ринкових позицій, зниження обсягів аграрного виробництва і продажу продукції, втрату фінансової стабільності та доступності до кредитних ресурсів товаровиробників, недостатній обсяг сировинної бази та недостатнє завантаження виробничих потужностей, невідповідність якості продукції агропродовольчої сфери світовим стандартам тощо. Саме тому економічна рівновага підприємства є втіленням ефективних управлінських рішень у площині економічної безпеки та оптимального управління економічним потенціалом підприємства, на відміну від фінансової безпеки, що втілює лише ефективність управління фінансовими потоками та їх збалансування в оглядовому періоді з метою задоволення фінансових інтересів власників.

Також механізм економічної безпеки повинен віддзеркалювати цільові показники досягнення стратегічної рівноваги, що повинна включати ринкові важелі досягнення конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва на зарубіжних продовольчих ринках, реалізацію соціально-економічної складової, що базуються на захисті розвитку аграрного сектора національної економіки, ефективну державну підтримку аграрного сектора як пріоритетної галузі національної економіки, інноваційно-інвестиційне забезпечення, ефективне використання трудового потенціалу тощо.

Висновки. Встановлено, що серед функціональних складових економічної безпеки підприємства фінансова та соціальна складові є ключовими, що характеризують стан захищеності фінансових та соціально-економічних інтересів підприємства в процесі їх реалізації, а питання фінансового забезпечення підприємства та соціального захисту в умовах відновлення посткризової економіки набуває першочерговості та пріоритетності у вирішенні проблем економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери. Розроблено механізм реалізації економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери, що являє собою сукупність функціональних елементів, за допомогою яких будуть вирішуватися завдання щодо зниження витрат, збільшення доходів, уникнення або мінімізації економічних ризиків, підтримки конкурентоспроможності продукції та ринкових позицій, нарощення економічного потенціалу, ґрунтуючись на поєднанні ресурсної та вартісної концепцій, визнанням яких є те, що головним фінансовим інтересом підприємства є зростання ринкової вартості бізнесу крізь призму ефективного управління економічними ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришова І.Ю. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. – 2012. – № 2. – С. 15-21.
2. Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – 2013. – № 1. – С. 99-105.
3. Кужель В.В. Соціальна складова економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери / В.В. Кужель // Вісник КіБіТ. Науковий журнал. – 2014. – № 3(25). – С. 37-47.
4. Крюкова І.О. Формування фінансової безпеки агропромислових підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 4(58). – С. 41-45.
5. Чернявська Т.А. Антикризове управління підприємств транспорту в умовах турбулентності // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 18, Ч. ІІ. – Кіровоград : КНТУ, 2010. – С. 247-252.
6. Chernyavskaya T.A. Negative factors that impede the development of transport in Ukraine // Економічний вісник Донбасу. Economical herald of Donbas quaterly. – 2010. – № 4(22). – С. 185-187.
7. Shabatura T. Financial mechanism of economic security company / I. Grishova, A. Galitsky, T. Shabatura, S. Stoyanova-Koval, V. Zamlynsky, M. Shcherbata, T. Butenko // The collection includes material reports 3rd International Scientific and Practical Conference «Science and Society» held SCIEURO in London 20-21 March 2013. – P. 160-180.

УДК 338.45

Михайленко Д.Г.
кандидат экономических наук, докторант
Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития
Национальной академии наук Украины,
доцент кафедры социологии и психологии управления
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеца

ОЦЕНКА ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ СПОСОБНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ

THE BEHAVIOR OF ORGANIZATION EVALUATION AND IST ABILITY TO CHANGE

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические аспекты формирования показателей поведения организации. Выделены личностные и организационные показатели поведения организации. Определены общие принципы построения оценочной системы показателей поведения организации. Предложена система показателей деятельности организации, которая способствует эффективному управлению и принятию решения.

Ключевые слова: оценка, поведение организации, система показателей, обучение, персонал, организация.

АНОТАЦІЯ

Розглянуті теоретичні аспекти формування показників поведінки організації. Виокремлено особистісні та організаційні показники поведінки організації. Визначено загальні принципи побудови оціночної системи показників поведінки організації. Запропоновано систему показників діяльності організації, яка сприяє ефективному управлінню та прийняттю рішень.

Ключові слова: оцінка, поведінка організації, система показників, навчання, персонал, організація.

ANNOTATION

Theoretical part of this article discusses how to form the indicators of the organizational behavior, defining the general principles for constructing the system of indicators for estimation of organizational behavior. It is also followed by proposing the system of estimated indicators, which puts together two aspects to explain organizational behavior: the personal aspect, and the organizational aspect, and facilitates effective management and decision making.

Keywords: evaluation, organizational behavior, system of indicators, training, personnel, organization.

Постановка проблеми. Рыночные реформы, которые происходят в Украине, сопровождаются трансформацией всей системы общих отношений.

Общепризнанным является факт, что неявные знания, которыми обладает человек, могут быть столь же значимыми для достижения целей организации, как и явные, систематизированные формы знания, создаваемые в течение длительного периода. Несмотря на высокий промышленный, научно-технический и кадровый потенциал, Украина находится в глубоком кризисе. Скорость восстановления экономических процессов зависит от того, насколько быстро менеджеры смогут создать живую, комфортную и высоконравственную рабочую атмосферу в организации (предприятии). При всей сложности экономических условий жизни руководители организаций ощущают необходимость создания процесса организационных перемен, который бы эволюционировал из системы повышения качества в систему управления совершенствованием и переменами. Становится понятным, что совершенствование поведения организации включает не только аналитический, но и творческий (процесс обучения, основанный как на стратегическом видении, так и на новых ценностях и нормах).

Анализ последних исследований и публикаций. Данной проблематикой занимались и занимаются многие отечественные и зарубежные ученые, такие как: А. Виханский, Т. Заславская, Г. Никифоров, С. Малахов, П. Друкер, Д. Леонард, Ф. Лютенс, М. Мескон, Э. Кембел и др. Можно сказать в целом, что все они создают предпосылки к формированию новых гипотез для исследования целей личности и целей организации. Необходимость выдвижения таких гипотез связана с тем, что в современных условиях рабочая среда представляет собой не столько совокупность рабочих мест, на которых осуществляются рабочие операции, сколько целостную систему показателей деятельности, объединяющую в себе определенную философию и набор правил, которые формируют основу для непрерывного совершенствования поведения организации и для самосовершенствования самих работников.

Целью данного исследования являются определение и теоретическое обоснование системы характеристик поведения организации для обеспечения эффективного управления реализацией усовершенствований организации.

Для реализации поставленной цели необходимо решить такие задачи, как исследование теоретических аспектов формирования показателей поведения организации (личностных и организационных), организация циклического процесса непрерывного совершенствования поведения организации в целом и ее сотрудников в частности, определение общих принципов построения оценочной системы показателей поведения организации.

Изложение основного материала исследования. Человек является важнейшим элементом производственного процесса в организации. Каждый ключевой фактор успеха организации связан с его личными целями. Таким образом, отправной точкой системы показателей поведения организации служат характеристики индивидуальности человека. Исходные теоретические идеи формирования системы показателей поведения организации содержатся в теории менеджмента, организационного поведения, управления результативностью, управления компетенциями. Оценку поведения можно определить как систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярного совершенствования, развития и обучения, направленный на устойчивый рост результатов деятельности каждого сотрудника в отдельности и организации в целом.

Одной из подсистем системы показателей деятельности организации являются личностные показатели. Они включают в себя личное видение, миссию, ключевые роли, ключевые факторы успеха, показатели результативности, самоуправление, саморазвитие, самокоучинг. Такого рода показатели позволяют определить резервы непрерывного совершенствования индивидуальных навыков и поведения отдельного сотрудника организации. Они акцентируют внимание на благополучии человека и его общественных достижениях.

Следующую подсистему оценки образуют организационные показатели, которые включают в себя организационное видение, миссию, базовые ценности, ключевые факторы успеха, цели, показатели результативности, целевые значения и действия, направленные на организационное совершенствование [9]. Эта система показателей должна работать на уровне подразделений в виде системы показателей отделов, команд, индивидуальных планов отдельных работников. Особое значение при этом должно придаваться развитию стратегии и средствам ее реализации.

Третьим элементом системы показателей деятельности организации являются оценки качества ее менеджмента – стиля жизни всей организации, в котором непрерывное совершенствование занимает центральное место. Сюда входят: определение проблем, поиск первопричин проблем, осуществление действий, проверка эффективности этих действий и т.д. [7; 12]. Всеобщий менеджмент на основе качества – это и философия, и набор руководящих принципов, следование которым помогает создать постоянно совершенствующуюся организацию на основе рационального использования цикла Деминга [5]. Цикл Деминга состоит из следующих этапов: планирование, исполнение, проверка, воздействие.

Четвертый элемент системы – управление результативностью и управление компетенциями поддерживает процесс непрерывного развития человеческого потенциала сотрудников и коллектива организации. Цель управления результативностью и компетенциями – непрерывное достижение высокой производительности мотивированным и развитым коллективом. Здесь все сосредоточено на максимальном развитии сотрудников и определении способов оптимального использования их потенциала для достижения целей организации. Управление результативностью и управление компетенциями направлены на развитие способностей персонала, необходимых для качественного выполнения работы. Они позволяют определить резервы накопления знания, приобретения умений, опыта, навыков, формирования системы отношений, норм, ценностей, взглядов, принципов, направленных на профессиональное выполнение работы. В системе предметов этих показателей в центре находится цикл развития, который состоит из следующих этапов: планирование результатов, коучинг, оценка результатов (аттестация) и развитие способностей, нужных для выполнения работы.

Следует заметить, что практически во всех теориях менеджмента встречается процесс интуитивного обучения, или обучения на практике (цикл обучения Колба) [10]. Результат применения этого процесса вместе с процессом сознательного обучения, или обучения в рамках образовательных программ, отражается в изменении индивидуального и коллективного поведения. Индивидуальное обучение и групповое обучение создают условия для эффективных перемен в организации.

Обобщая имеющиеся мнения, можно сказать, что личностные показатели, организационные показатели, характеристики менеджмента на основе качества, оценки управления результативностью и компетенциями имеют единую направленность – определение резервов совершенствования, развития и обучения. Личностные показатели акцентируют внимание на качестве трудовой жизни, благополучии людей. Организационные показатели обеспечивают оценку стратегического менеджмента, позволяют определять направления развития и реализации организационной стратегии, а также систематизации управления организацией, основанной на ее миссии, видении, базовых ценностях, ключевых факторах успеха, планах и действиях, направленных на ее совершенствование. Процесс совершенствования объединяет в себе совершенствование сотрудников и бизнес-процессов с использованием индивидуальных навыков и поведения людей, связанных с их деятельностью в коллективе. Процесс развития представляет собой последовательное личностное развитие и обучение посредством приобретения знаний на основе практики. Здесь сосредоточено внимание на совершенствовании результатов деятельности сотрудников, непосредственно развития у них способностей, нужных для выполнения работы. Процесс обучения представляет собой

трансформацию и реализацию полученных знаний с целью изменения поведения. Обучение – это трансформация личности, зависящая от имеющихся знаний. Оно, в свою очередь, приводит к трансформации коллективного поведения.

Руководители каждой организации должны иметь представление о видении, самостоятельном выборе направления, обучения и баланса между личными устремлениями работников и устремлениями организации в целом.

Предложенная система показателей существенно отличается от традиционных подходов к совершенствованию, управлению переменами и формированию стратегий [4; 6; 8; 9; 11], которые уделяют недостаточно внимания важному исходному этапу формулирования целей поведения личности и сравнения их с целями поведения организации. Перемены и совершенствование в организации возможны только тогда, когда люди внутренне готовы к ним.

Внимание к человеку (личности) – обязательная слагаемая системы показателей деятельности организации. Цель такого подхода состоит в достижении максимального уровня ответственности и преданности сотрудников, поощрении развития их творческих способностей (креативности). Если личные цели сотрудника принимаются руководством во внимание, он будет работать и мыслить в соответствии с принятыми целями организации. Этот подход способствует формированию мотивации, творческого мышления, возрастанию ответственности, появлению вдохновения и энтузиазма.

К принципам, на которых формируется система показателей поведения организации, относятся: ориентация на потребителя, согласованные цели личности и организации, этика и поведение, увлекающая и приносящая удовольствие работа, ориентация на бизнес-процессы, внимание к долгосрочному совершенствованию, развитию и обучению.

Принцип ориентации на потребителя является неотъемлемой частью личностных и организационных показателей. Поведение сотрудников должно быть направлено на потребителя и являться основным навыком, на который обращается внимание при их оценке. Согласованные цели личности и организации должны достигаться с помощью менеджеров, которые их формулируют и используют как ориентир в процессе самосовершенствования, развития и обучения. Принцип этики и поведение основываются на высоких моральных принципах людей и общей цели организации. Социальная ответственность, этика – неотъемлемый компонент организации. Увлекающую и приносящую удовольствие работу может создать организационная среда, которая обладает такими характеристиками, как привлекательность работы, мотивация, приверженность, энтузиазм и вдохновение. Должно придаваться большое значение инвестициям в человеческий капитал (посредством тренингов). Принцип ориентации на бизнес-процессы подразумевает управление процессами, основанными на показателях результативности. Следуя этому принципу, к ошибкам относятся как к возможностям совершенствования. Работники, совершенствуя себя и свою работу, помогают другим совершенствовать самих себя и свою организацию. В этом проявляется принцип внимания к долгосрочному совершенствованию, развитию и обучению. Определение профилей компетенций и разработка планов работы сотрудников приводят к развитию их способностей, связанных с выполняемой работой, и нацелено на эффективное ее выполнение. Руководствуясь этими принципами, можно создать устойчивую обучающуюся организацию.

Основное внимание следует уделять тому, как систематически внедрять в практику разработанные планы по совершенствованию организации и личности. Смысл данного этапа заключается в совершенствовании деятельности и организационных бизнес-процессов на основании цикла обучения. Здесь речь пойдет о следующих вопросах: как исправлять ошибки, как улучшать то, что уже существует, и как делать все правильно с первого раза. При работе над совершенствованием личности подчиненных руководителю необходимы навыки коммуникации, контроля своего поведения, воспитания уверенности в себе и оценки своих сильных сторон. Действия по совершенствованию предполагают поиски резервов улучшения существующих профессиональных навыков. Центральным вопросом здесь является эффективность – как «делать вещи правильно»; обновление, то есть то, как иначе выполнять существующую работу. Здесь мы имеем дело с результативностью – тем, как «делать правильные вещи».

Следовательно, совершенствование и обновление дополняют друг друга. Взаимосвязанный процесс совершенствования процессов можно подразделить на следующие стадии: выбор процессов, то есть выбор и определение самых важных процессов, которые стоит усовершенствовать; оценка и стандартизация выбранных процессов; совершенствование прошедших оценку процессов; совершенствование личности.

Чтобы выполнить стратегические задачи организации, каждый должен рассматривать постоянное совершенствование, развитие и обучение как норму. Набор действий процесса совершенствования: уважать людей; быть честным и с добротой отзывайтесь о других; судить о других справедливо и точно; уметь развить в себе ясное состояние ума и непорочное поведение; уделять внимание развитию духа, здоровью тела и полезным занятиям; сохранять самоконтроль и постоянно заниматься самотренировкой; постоянно стремиться к достижению своих личных целей; приводить свои личные устремления, мировоззрение в соответствие с целями организации, ее миссией, видением и

базовыми ценностями; проанализировать свои личные результаты и оцените степень совершенствования; документировать то, чему вы уже успели научиться.

Совершенствование личности касается улучшения личностных качеств и поведения. Основное внимание обращается на благополучие и успех в обществе. В развитии же акцент делается на развитие необходимых для работы умений сотрудников и менеджеров, что позволяет им надлежащим образом выполнять свою работу. Благодаря постепенному развитию способностей к обучению сотрудников качество их работы улучшается, организация получает возможность оптимальным образом использовать их потенциал. Стадии планирования результатов, коучинга, оценки сотрудников и развития нужных для работы компетенций постоянно повторяются в процессе развития. Следует заметить, что необходимо увязывать интересы личности и организации, так как это существенно для развития компетентности сотрудников. Большинство организаций неправильно реализует систему развития компетенций: в ней нет ясной связи между этой системой и общими целями организации. Более того, отсутствует связь этой системы и с личными целями (устремлениями) сотрудников. Это не способствует ни обучению, ни устойчивому развитию и совершенствованию организации. В литературе по управлению персоналом эта проблема также часто игнорируется. В данном исследовании предлагается, как на основе системы показателей деятельности можно более эффективно развивать компетенции и проводить оценку персонала. Как упоминалось, ориентация на результаты – существенный элемент концепции системы показателей деятельности организации.

Следующий этап данной концепции помогает работнику развить требуемые профессиональные (нужные для работы) компетенции и повысить эффективность работы. Это прежде всего планирование результатов. На этой фазе достигается соглашение относительно требуемых результатов на основе целей организации, определяется, какие знания и навыки нужны для достижения результатов. Эти два элемента формируют профиль профессиональных компетенций. На этой фазе сотрудник вместе со своим руководителем разрабатывает индивидуальный план работы. На основе этого плана проводятся периодические (обычно ежегодные) встречи руководителя и сотрудника, на которых они решают, насколько успешно реализуются поставленные цели и происходит ли развитие потенциала сотрудника. На этих встречах также обсуждается, какие компетенции сотрудник смог реализовать.

Коучинг. На этой фазе менеджер и его подчиненный периодически встречаются для обсуждения продвижений. Менеджер дает рекомендации, уточняет обязанности сотрудника и предоставляет обратную связь.

Аттестация. Официальная аттестация проводится периодически (чаще всего раз в год) для проверки выполнения всех условий, обсужденных при планировании результатов. Если условия выполнены, уточняется, как это было сделано.

Развитие профессиональных компетенций. На этой фазе проводится развитие компетенций сотрудников путем специальных курсов, обучения на рабочем месте, анализа ситуаций из жизни, наблюдения за работой опытных коллег, получения обратной связи от клиентов, тренингов и специальных программ по развитию способностей. Систематическое выполнение комплекса вышеперечисленных мероприятий дает возможность направлять и контролировать развитие способностей и компетенций сотрудников. Нужно только найти правильный баланс между целями, желаниями, ожиданиями, притязаниями и потребностями отдельных сотрудников и организации в целом.

Обучение – это циклический и кумулятивный процесс постоянного обнов-ления и расширения копилки знаний. Цель обучения – изменить поведение, чтобы было возможно действовать более эффективно. Обучение – это процесс постоянной трансформации личности. Полезно различать осознанное обучение и неосознанное обучение. Первое обычно называют обучением при помощи образования, а второе – обучением на основе опыта. Осознанное обучение обычно более эффективно и лучше развивает способности, чем неосознанное, потому что предоставляет больше возможностей для контроля над процессом. По этой причине нужно разобраться в личных устремлениях каждого сотрудника (образе личности и представлениях о себе). Люди, не сделавшие этого, обучаются менее эффективно. С другой стороны, неосознанное обучение носит цикличный характер. Здесь опыт приобретается через деятельность – действия, которые дают новые знания. Эта форма обучения также крайне важна, о чем свидетельствуют приведенные ниже данные: после того как вы что-то прочитали, вы запомните 10%; после того как вы что-то услышали, вы запомните 20%; после того как вы что-то увидели, вы запомните 30%; после того как вы что-то увидели и услышали, вы запомните 50%; после того как вы что-то сделали сами, вы запомните 90%. Следовательно, оптимальное обучение возникает тогда, когда у людей есть возможность действовать.

Можно также различать индивидуальное обучение и групповое обучение (последнее также называют командным, или организационным обучением). Индивидуальное обучение – это основа всех форм и процессов обучения. Без индивидуального обучения организационное обучение невозможно. При помощи индивидуального обучения работники учатся и изменяют свое поведение. При групповом обучении они обучаются вместе и учатся друг у друга.

Групповое обучение ведет к тому, что учится вся организация, благодаря чему происходят процессы организационных перемен. И в обоих случаях обучение, как правило, основано на опыте. Примером может служить обучение, которое происходит, когда анализируются системы показателей деятельности организации и индивидуальные рабочие планы.

Выводы. Использовать систему показателей деятельности организации означает управлять и принимать решения, основываясь на фактах и цифрах, связанных с реализацией видения. Применение этой теории эффективно только в том случае, когда оно основано на стратегическом процессе развития, в котором видение и миссия, ключевые факторы успеха, показатели результативности, процессы обучения и планирования, как личности, так и организации дополняют друг друга. Все они вместе способствуют реализации непрерывного совершенствования на всех уровнях организации и развитию человеческого потенциала сотрудников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Малахов С.В. Экономический человек и рациональность экономической деятельности / С.В. Малахов // Психологический журнал. – 1990. – Т. 11. – № 6. – С. 38-46.
2. Никифоров Г.С. Психология менеджмента / Никифоров Г.С.; под ред. проф. Г.С. Никифорова. – 2-е изд. Харьков : Изд-во Гуманитарный центр, 2002. 556 с.
3. Кембел Э. Стратегический синергизм / Э. Кембел, К. Саммерс Лаче. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
4. Chang R. Performance Scorecards: Measuring the Right Things in the Real World / R. Chang, M. Morgan. – San-Francisco : Jossey-Bass, 2000.
5. Deming W.E. Out of the Crisis / W.E. Deming. – Cambridge : Massachusetts Institute of Technology, 1985.
6. Harrington H.J. Total Improvement Management: The next Generation in Performance Improvement / H.J. Harrington. – New York : McGraw-Hill, 1995.
7. Imai, M. Kaizen. – New York : Random House, 1986.
8. Kaplan R.S. and D.P. Norton. The Balanced Scorecard / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Translating Strategy into Action. – Boston : Harvard Business School Press, 1996.
9. Kaplan R.S. The Strategy-Focused Organization / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment. – Boston : Harvard Business School Press, 2000.
10. Kolb D.A. Experimental Learning / D.A. Kolb. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1984.
11. Oakland J.S. Total Quality Management / J.S. Oakland. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 1995.
12. Rampersad H.K. Total Quality Management: An Executive Guide to Continuous Improvement / H.K. Rampersad. – New York : Springer-Verlag, 2001.

УДК 330.65

Нікітіна А.В.
асистент кафедри міжнародної економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ДОСЛІДЖЕННЯ І РОЗРОБКА МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

RESEARCH AND DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC SAFETY MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам розкриття сутності управління економічною безпекою автотранспортних підприємств (АТП). Ґрунтуючись на загальних засадах теорії управління і дослідивши наукові джерела, було проведено узагальнення сучасних наукових підходів до сутності економічної категорії «економічна безпека підприємства» (ЕБП). Виявлено, що за сучасних динамічних умов жорсткої конкуренції впровадження нових систем управління, які б охоплювали усі сфери функціонування підприємства і допомагали вирішувати проблеми забезпечення високого рівня економічної безпеки, є неодмінним підґрунтям для ефективного управління підприємствами, й економічною безпекою зокрема. Визначено, що управління економічною безпекою підприємства передбачає симбіоз двох таких аспектів, як стратегічний та оперативний. Запропоновано структурну модель системи управління економічною безпекою АТП, яка ілюструє взаємодію між підсистемами на основі прямих і обернених зв'язків, що реалізуються у горизонтальному і вертикальному напрямах у рамках накладених обмежень. Обґрунтовано необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів економічної безпеки підприємств у розрізі впровадження комплексу превентивних заходів для мінімізації впливу загроз на ефективне функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, загроза, система, управління економічною безпекою.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам раскрытия сущности управления экономической безопасностью автотранспортных предприятий (АТП). Основываясь на общих основаниях теории управления и исследовав научные источники, было проведено обобщение современных научных подходов к сущности экономической категории «экономическая безопасность предприятия» (ЭБП). Выявлено, что в современных динамических условиях жесткой конкуренции внедрение новых систем управления, которые охватывали все сферы функционирования предприятия и помогали решать проблемы обеспечения высокого уровня экономической безопасности, является непременным основанием для эффективного управления предприятиями, и экономической безопасностью в частности. Определено, что управление экономической безопасностью предприятия предусматривает симбиоз двух таких аспектов как стратегический и оперативный. Предложена структурная модель системы управления экономической безопасностью АТП, иллюстрирующую взаимодействие между подсистемами на основе прямых и обратных связей, реализуемых в горизонтальном и вертикальном направлениях в рамках наложенных ограничений. Обоснована необходимость дальнейшего развития теоретических аспектов экономической безопасности предприятий в разрезе внедрения комплекса превентивных мер для минимизации влияния угроз на эффективное функционирование предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, угроза, система, управление экономической безопасностью.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the economic safety management of motor transport enterprises (MTE). Based on the general principles of management theory and research examining the sources in the field of economic safety the synthesis of modern scientific approaches of the economic category «enterprise economic safety» (EES) were held. In modern dynamic conditions of tough competition the introduction of new management systems which are encompassing all areas of the enterprise is an essential foundation for effective enterprise management and helps solve the problem of providing high level of economic security. It was determined that the enterprise economic safety management was symbiosis of two aspects such as strategic and operational. The structural model of management of MTE economic security was imposed/ It illustrates the interaction between the subsystems based on direct and inverse relationships implemented in horizontal and vertical directions within the restrictions. The need for further development of the theoretical aspects of economic security companies in the context of the implementation of complex preventive measures to minimize the impact of threats to the effective functioning of the entity are grounded.

Keywords: economic safety, threat, system, management of economic security.

Постановка проблеми. Швидко змінювані ринкові умови діяльності суб'єктів господарювання потребують не лише забезпечення їх стабільного функціонування, але й розробки такої системи управління підприємством, за якої негативний вплив чинників навколишнього середовища був би незначним. За таких обставин сучасні автотранспортні підприємства (АТП) вимушені приділяти значну увагу питанням забезпечення власної економічної безпеки (ЕБ) зараз і в майбутньому. У такому контексті особливо актуальними стають проблеми створення дієвих механізмів щодо підвищення економічної безпеки автотранспортних підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки і великої множини як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою підприємства (УЕБП).

Вагомі наукові здобутки були зроблені у висвітлення проблем, пов'язаних із стійкістю економічного розвитку й економічною безпекою підприємств, зокрема, такими провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями, як: О. Ареф'єва, З. Варналій, М. Войнаренко, В. Геєць, О. Грунін, О. Дейнека, А. Одинцов, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, А. Соснін, Т. Сухорукова, В. Шлемко та інші. Незважаючи на досить широкий спектр

досліджень щодо сучасних проблем і заходів із забезпечення ЕБП, всі вони, здебільшого, мають загальнонауковий, методологічний характер, тому актуальним є дослідження системи управління економічною безпекою АТП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічну безпеку підприємства (ЕБП) вітчизняні фахівці трактують таким чином: це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнації її організаційної структури і статусу, а також перешкодами досягнення цілей розвитку [1, с. 17]. Деякі науковці, серед яких С. Ніколаюк, Д. Никифорчук, пов'язують економічну безпеку з категорією ризику і зазначають, що використання категорії ризику дозволяє значно підвищити ефективність управління підприємством, особливо у тому випадку, коли на зміну методам адміністративно-командного господарювання приходить система переважно ринкових взаємостосунків в економіці, коли відбувається різка децентралізація управління господарськими процесами у суспільстві [2; 3]. При цьому концепція ризику в стратегії забезпечення економічної безпеки включає два найважливіші елементи: оцінку ризику й управління ризиком. Оцінка ризику має експертний характер. Але недоліком цього підходу є той факт, що ризик-менеджмент на українських підприємствах практично не використовується, оскільки він є досить витратним, тому заходи, що передбачають процес забезпечення економічної безпеки підприємств є практично не можливим. Науковці А.В. Козаченко, В.П. Пономарева й А.Н. Ляшенко вважають, що підприємство знаходиться в зоні економічної безпеки, якщо його виробничо-господарська діяльність є прибутковою [4].

Дослідивши й узагальнивши фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних науковців, приходимо до висновку, що підходи до розуміння категорії економічної безпеки підприємства різняться, а також що відсутність єдиної універсальної думки щодо тлумачення сутності й економічного змісту зазначеного поняття обумовлює необхідність його подальшого більш детального і глибинного дослідження, яке б розкрило найсуттєвіші закономірні зв'язки і відношення в сучасних економічних реаліях, виявило усю складну, багатогранну природу, неоднозначність і проблемний характер економічної безпеки підприємства й управління останньою.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є узагальнення, поглиблення і розвиток теоретичних засад ЕБП.

Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

– детермінація основних методичних підходів до визначення економічної безпеки підприємства;

– удосконалення управління економічної безпеки АТП.

Теоретико-методологічні засади цього дослідження охоплюють такі загальнонаукові підходи, як комплексний аналіз і синтез, логічні прийоми.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов розбудови економіки України підприємство стикається з проблемою створення й управління системою економічної безпеки, оскільки на суб'єкт господарювання впливає велике розмаїття чинників як позитивного, так і негативного характеру, вплив яких може істотно зменшити або у найгіршому випадку зруйнувати середовище, де існує підприємство.

Беручи за основу наукові погляди [5; 6; 7], за якими формою реального втілення управлінських впливів є система управління, що втілює в собі сукупність взаємодіючих системоутворюючих компонентів, якими є суб'єкт (керівна підсистема), об'єкт (керована підсистема) і зовнішнє середовище, у контексті даного дослідження під суб'єктом управління економічною безпекою підприємства вбачаємо апарат управління цього суб'єкта (відокремлені служби, органи управління, керівники, менеджери, спеціалісти із розподіленими між ними управлінськими функціями, повноваженнями й обов'язками, що відображено на організаційній структурі управління), під об'єктом управління – ЕБП, а також систему взаємопов'язаних елементів його економічної безпеки, які утворюють спроможність суб'єкта господарювання досягти свою місію за найбільш ефективного використання всіх наявних видів ресурсів в поточному і майбутньому періодах, за мінімально можливих втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для керівників підприємства, а як зовнішнє середовище – релевантне оточення його економічної безпеки.

Велика безліч складних і багатоаспектних завдань, з якими стикається сучасне підприємство, потребує вирішення у контексті забезпечення й управління економічною безпекою суб'єкта господарювання, при чому остання передбачає розгалуження, диверсифікацію і розширення структурних елементів, зв'язків і відношень його ресурсного простору, захищеністю їх від внутрішніх і зовнішніх загроз, дія яких може значно скоротити або зруйнувати його середовище, уповільнювати або стримувати розвиток АТП, трансформувати шлях його руху до визначеної стратегічної мети [8; 9].

Велика безліч складних і багатоаспектних завдань, з якими стикається сучасне підприємство, потребує вирішення у контексті забезпечення й управління економічною безпекою суб'єкта господарювання. Причому ЕБП передбачає розгалуження, диверсифікацію і розширення структурних елементів, зв'язків і відношень його ресурсного простору, захищеністю їх від внутрішніх та зовнішніх загроз, дія яких може значно скоротити або зруйнувати його середовище, уповільнювати або стримувати роз-

виток АТП, трансформувати шлях його руху до визначеної стратегічної мети.

Маючи на меті всебічне розкриття сутності управління економічною безпекою підприємства, приходимо до необхідності, по-перше, визначення місця системи управління економічною безпекою підприємств в загальній системі управління підприємством, по-друге, побудови дворівневої ієрархічної структури системи управління економічною безпекою підприємства, по-третє, обґрунтування змісту системи управління економічною безпекою АТП крізь призму розкриття сутності основних функцій управління.

Беручи до уваги, що головним завданням суб'єкта управління є належне функціонування об'єкта, то управління підприємством у цілому здійснюється на рівні стратегічного управління, а управління економічною безпекою підприємства – на рівні підсистеми управління економічною безпекою суб'єкта господарювання.

Погоджуємося із А.В. Шегдою [146], який пропонує під метою стратегічного менеджменту розуміти визначення майбутнього бізнесу підприємства, формування його стратегічного бачення та напряму розвитку, перетворення стратегічного сценарію і місії на цілі та завдання їх досягнення, розробку стратегії та її реалізацію, аналіз рівня досягнення поставлених цілей і стратегій, розгляд нових напрямків розвитку.

Управління економічною безпекою підприємства передбачає симбіоз двох таких аспектів як стратегічний та оперативний. На підґрунті головної місії підприємства формуються стратегія його розвитку, а потім формуються основні довгострокові цілі підсистеми управління економічною безпекою підприємства, визначаються ключові задачі для досягнення поставлених цілей, розподіляються ресурси на реалізацію передостанніх. Причому загальні цілі управління підприємством не можуть бути досягнуті у повній мірі без забезпечення виконання завдань та завдань управління економічною безпекою підприємства як важливого і складного процесу забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі за умов розмаїття деструктивних та дестабілізуючих явищ. На стратегічному рівні управління економічною безпекою суб'єктом управління виступатиме особа, яка входить до вищого керівництва підприємством.

Сутність оперативного управління економічною безпекою підприємств полягає в організації управлінських рішень таким чином, щоб максимально використати наявні ресурси, нівелюючи деструктивні впливи загроз або інших небезпечних явищ та досягаючи при цьому високих показників ефективності і результативності сукупності робіт із забезпечення економічної безпеки АТП (оперативне планування, організація функціонування заходів із забезпечення економічної безпеки, аналіз основних показників оцінювання останньої, розробка та впровадження запобіжних і корегуючих дій, доведення рішень до безпосередніх виконавців тощо). На цьому рівні управління економічною безпекою суб'єктом управління виступатиме особа, яка є відповідальною за поточне планування та реалізацію заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, до основних підсистем управління підприємством відносимо такі: підсистема стратегічного та оперативного управління, підсистема стратегічного й оперативного управління економічною безпекою підприємства (рис. 1).

На підґрунті визначення місця системи управління економічною безпекою у загальній системі управління подальшим та необхідним є визначення структури і змісту передостанньої за такими ознаками, як: система припускає розбивку на підсистеми, вивчати кожну з яких можна самостійно; система функціонує за умов суттєвої невизначеності та впливу середовища на неї, обумовлює випадковий характер зміни її показників; система обирає цілеспрямований вибір своєї поведінки – визначаємо систему управління економічною безпекою складною, тобто такою, що складається із значної множини взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих та взаємодіючих між собою елементів, кожен з яких може бути представлений у вигляді системи (підсистеми). Вираженням поєднання та узгодженості підсистем у їх взаємодії проявляється повнота система, яка націлена на досягнення кінцевого результату. Метою повної системи визначається її призначення, для здобуття якого виокремлюються

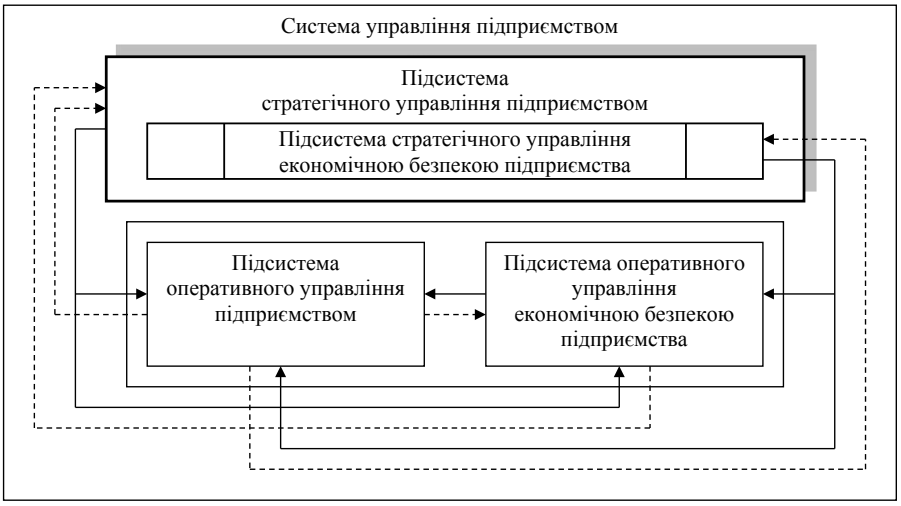


Рис. 1. Місце підсистеми управління економічною безпекою підприємств у загальній системі управління підприємством

й організовуються всі підсистеми останньої, особливості та зв'язки. Призначенням системи управління економічною безпекою є формування певних управлінських впливів на економічну безпеку підприємства за допомогою певного інструментарію управління і зворотного зв'язку для досягнення високого рівня економічної безпеки.

Використовуючи системний і кібернетичний підхід, зобразимо систему управління економічною безпекою АТП у вигляді, по-перше, сукупності керуючої і керованої підсистем, розуміючи існування доведеної тези стосовно наявності декомпонованості на базові елементи більшості систем для зниження невизначеності складної системи і формування вимог до останньої; по-друге, у вигляді дворівневої ієрархічної системи, якій притаманні такі властивості: вертикальна декомпозиція або багаторівнева ієрархія, пріоритетність дій верхній рівнів перед нижніми, залежність рішень, що приймаються на верхніх рівнях, від результатів, отриманих на нижніх рівнях, а отже, наявність обернених зв'язків у системі; по-третє, зображення системи управління обов'язково включає контури управління економічною безпекою АТП у розрізі її функціональних складових. Під контуром управління пропонується розуміти замкнуту сукупність елементів системи управління, а в контурі управління кожний елемент системи впливає на наступний і отримує, у свою чергу, вплив від попереднього [5].

Слід підкреслити, що кількість управляючих контурів ідентифікується спектром завдань управління в системі, яка визначається і досліджується, а зв'язки між контурами відбивають взаємозв'язки процесів управління. Крім того, кожен контур зображується певною низкою компонентів, функціонування яких пов'язане із реалізацією алгоритму розв'язку задачі управління одним із аспектів керованої системи.

Наявність у ієрархічних систем таких переваг, як: взаємодія між підсистемами на основі прямих і обернених зв'язків, що реалізуються у горизонтальному і вертикальному напрямах; можливість стиснутого подання інформації про результати управління, що надходять каналами оберненого зв'язку; свобода локальних дій у рамках накладених обмежень; можливість доцільного сполучення локальних критеріїв функціонування окремих підсистем і глобального критерію оптимальності системи в цілому – доводять обґрунтованість і доцільність представлення систему управління економічною безпекою у вигляді ієрархічної.

В основі зображення системи управління економічною безпекою лежить підхід, запропонований Л.А. Пономаренком, який пропонує такий підхід до подібних систем. Так, дворівнева система управління утворена (n+2)-ма основними підсистемами: (1) розміщено на верхньому рівні управляючою підсистемою (координатором) C_0, який генерує координуючі сигнали γ_i ($i=1,...,n$), адресовані (2) n нижче розміщеним управляючим підсистемам C_1 ($i=1,...,n$), які виробляють сигнали зворотного зв'язку ω_i ($i=1,...,n$), що надходять на вхід координатора, а також управляючі впливи m_1, призначені для управління (3) процесом P, зв'язок якого із зовнішнім середовищем здійснюється через вхід X та вихід Y, а обмін інформацією щодо результатів діяльності відбувається каналами оберненого зв'язку z_i.

Так, у системі управління економічною безпекою у ролі управляючої (керуючої) підсистеми (координатора) C_0 виступає підсистема управління економічною безпекою АТП, що передбачає загальне управління ЕБ. Другий рівень керуючої системи підсистем управління певними функціональними складовими економічної безпеки, що виокремлюються за певними ознаками та характеризують сукупність основних напрямів економічної безпеки АТП (фінанси, завантаженість потужностей, кадри тощо). В якості об'єкту управління (керованої системи) виступає сама економічна безпека, яка, в свою чергу, декомпонована на сім підсистем різних функціональних складових економічної безпеки АТП (фінансова, техніко-технологічна, кадрова, політико-правова, екологічна, інформаційна, інноваційно-інвестиційна). Отже, для більш чіткого розуміння та спрощення механізму управління і координації доцільним є виокремлення підсистеми управління окремих функціональних складових економічної безпеки за умови, що виділені підсистеми є взаємопов'язаними і функціонування однієї підсистеми істотно впливає на реалізацію подальшої.

Залежно від окремої функціональної складової залежить певна задача управління ЕБ АТП, для якої задається чіткий алгоритм або набір таких алгоритмів її розв'язку, кожен з яких інтегрує в собі взаємопов'язану множину функцій менеджменту $F_{iM}=\{f_{ij}\}$, $j=1,...,J_i$. Кожна сукупність функцій утворює контур управління G_{iM}, послідовність виконання яких та внутрішньоконтурні зв'язки між ними вважаються заданими. Міжконтурні зв'язки здійснюються між функціями f_{ij}, що задані в окремому контурі. Система управління економічною безпекою АТП представлена на рисунку 2.

Взаємодія і взаємозв'язки між визначеними підсистемами системи управління економічною безпекою АТП здійснюються у такий спосіб.

Керуюча підсистема C_0 виконує директивну функцію до прийняття рішень підсистеми C_1,C_2,C_3 у вигляді вертикальної взаємодії. Так, прогнозуючи стан зовнішнього середовища і майбутню поведінку системи, координатор встановлює функцію якості менеджменту, ідентифікує форму взаємозв'язку елементів C_1,C_2,C_3 або спосіб координації і вибирає координаційні зміни $\gamma_1,\gamma_2,\gamma_3$. Потім, отримавши каналами зворотного зв'язку інформацію щодо результатів функціонування системи $\omega_1,\omega_2,\omega_3$, управляюча

підсистема коригує, узгоджує і регулює діяльність підсистем, реалізує спонукальну функцію для досягнення головної мети найкращим чином.

Підсистеми C_1, C_2, C_3 здійснюють горизонтальну взаємодію у формі прямого і зворотного зв'язку, а саме: прямими зв'язками є інформаційні впливи однієї підсистеми на іншу з метою досягнення головної мети управління ЕБ АТП найкращим чином, а зворотними зв'язками – інформація про результати такої взаємодії. Крім того, для взаємозв'язку певної підсистеми УЕБ АТП та відповідних контурів управління також є характерною вертикальна взаємодія.

Так, кожна керуюча підсистема C_i здійснює відповідний управлінський вплив на підсистему управління певної функціональної складової в контурах управління C_{iM}, а в кожному контурі у вигляді зворотного зв'язку ω_{iGj} інформація про результати управління надходить у підсистему C_i. У контурах управління між функціями управління f_{iM} відбувається горизонтальна взаємодія підсистем. Управлінські сигнали двох видів у вигляді вертикальної взаємодії існують в контурах управління, а саме: координуючі m_i (управлінські впливи) та інформаційні z_i (сигнали зворотного зв'язку).

Виокремлюючи цикли управління, тобто «сукупність функцій управління, що виконуються в системі при зміні середовища» [4, с. 11], на підґрунті представленої структури визначимо зміст системи управління економічною безпекою АТП. Беручи до уваги те, що запропонована система управління є ієрархічною, вважаємо виділити розширений й елементарний цикл керуючої підсистемі, причому елементарний цикл завжди виступає оперативним відносно розширеного.

Фабулу управлінського аспекту економічної безпеки підприємства варто досліджувати крізь призму основних функцій управління, за допомогою яких є можливим взаємодія суб'єкту й об'єкту, а саме: планування, організацію, мотивацію, контроль, узгодження яких досягається через мотивацію, а їх виконання спрямовано на реалізацію головної мети і системи основних завдань процесу управління економічною безпекою підприємства, а процедуру останнього слід розглядати з позиції циклічного трьохетапного процесу. Так, на першому з основних етапів технології управління ЕБП, інформаційному, проходить процес збору, передачі, обробки, аналізу і збереження релевантної інформації; на другому, логіко-розумовому, відбувається розробка і прийняття управлінських рішень; на завершальному, організаційному етапі здійснюється комплекс дій, які спрямовані на організацію виконання управлінських рішень. Таке по-

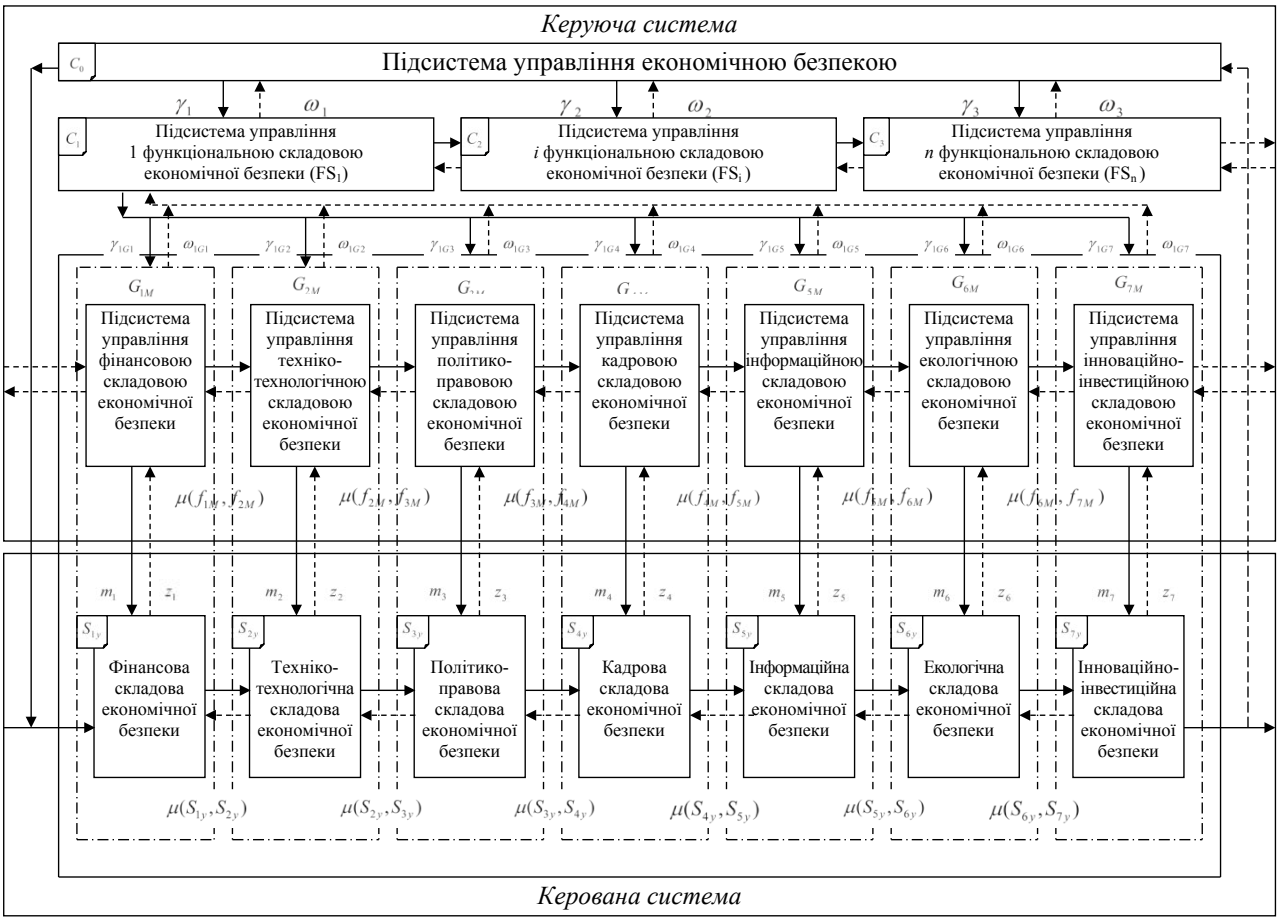


Рис. 2. Структурна модель системи управління економічною безпекою АТП

єднання і взаємопроникнення сутнісних сторін управління ЕБП передбачає, що функції останнього являють собою взаємопов'язану і взаємозалежну сукупність видів робіт, які виконуються, відповідаючи на питання, що робити, а процедури – цикл управління, зазначаючи, як робити, тобто конкретні форми реалізації цих робіт, способи і прийоми, що повинні забезпечити досягнення встановлених цілей і завдань цього управлінського процесу.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що механізм управління економічною безпекою підприємства займає особливе місце у системі управління підприємством, оскільки в ринковій економіці саме воно підсилює адаптивність, конкурентоздатність бізнесу, забезпечуючи інтеграцію економічних процесів на підприємстві та зв'язуючи разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище. Крім того, поєднуючи у собі цілеспрямовані систему моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства та маючи на меті завчасне попередження небезпеки і вживання необхідних заходів захисту і протидії загрозам і успішного функціонування у майбутньому, механізм управління економічною безпекою підприємства передбачає проведення діагностики стану підприємства, що дозволяє достатньо дослідити комплекс чинників, які загрожують діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Економічна безпека в контексті державного суверенітету України / С.В. Мочерний, О.В. Плотніков // Економіка України. – 1998. – № 4. – С. 4-12.
2. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 319 с.
3. Нікітіна А.В. Розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства / А.В. Нікітіна // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-практичний журнал. – Хмельницький : Університет економіки і підприємництва, Інститут економіки, технології і підприємництва, 2011. – С. 82-86.
4. Пономаренко Л.А. Основи економічної кібернетики : [підруч.] / Л.А. Пономаренко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432 с.
5. Нікітіна А.В. Система управління економічною безпекою підприємств / А.В. Нікітіна // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці : Книги – XXI. – 2012. – Вип. 8.– С. 255-264.
6. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 279 с.
7. Фатхудинов В.Г. Производственный менеджмент / В.Г. Фатхудинов. – СПб. : Питер, 2003. – 491 с.
8. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методичні та методологічні засади : [монографія; 2-ге вид.] / О.М. Ястремська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 488 с.
9. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностю предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Х. : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.

УДК 338:24:622.3

Онищук В.О.
аспірант
Міжрегіональної академії управління персоналом

ЕВОЛЮЦІЙНІСТЬ КАТЕГОРІЙ СУТІ І ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVOLUTIONARY NATURE AND CONTENT OF THE CATEGORY OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основи формування механізму функціонування економічного потенціалу промислових підприємств та вказані шляхи вирішення проблем відновлення з подальшим збереженням конкурентоспроможності промислових підприємств, що функціонують на сучасному ринку.

Ключові слова: потенціал, промислове підприємство, механізм, конкурентний статус підприємства, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основы формирования механизма функционирования экономического потенциала промышленных предприятий и указаны пути решения проблем восстановления с последующим сохранением конкурентоспособности промышленных предприятий, функционирующих на современном рынке.

Ключевые слова: потенциал, промышленное предприятие, механизм, конкурентный статус предприятия, стратегия.

ANNOTATION

The article outlines the principles of the formation of the mechanism of functioning of industrial enterprise's economic potential and shows the ways of solving the problems with further restoration of the competitiveness of industrial enterprises operating in the market today.

Keywords: potential, industrial enterprise, mechanism, competitive status of enterprise, strategy.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності і жорсткої конкуренції проблеми промислового підприємства цілком ясно позначені. Причому проникнення на вітчизняні ринки зарубіжних товаровиробників, оснащених передовими технологіями, поставило промислові підприємства України у ще більш скрутне становище. У результаті під загрозу ставиться виживання не лише конкретного промислового підприємства, але й усієї промисловості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження суті і змісту економічного потенціалу, теоретичних і практичних аспектів, спрямованих на формування раціональних шляхів розвитку потенціалу на макро-, мезо- і мікрорівні, формування механізмів різного цільового призначення і рівня функціонування, а також стратегічного управління розвитком промислових підприємств, приділяли увагу у своїх роботах багато вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких найбільш суттєвий вклад внесли О.М. Алімов, О.І. Амоша, Д. Аакер, Р. Акофф, Я.Г. Берсуцький, О.Г. Білорус, В.Б. Захожай, Б.В. Буркинський, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, Дж. Гелбрейт, Б. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Ю.В. Каракай, О.В. Раєвнєва, Robert Galavan, John Murray та інші.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми. Вирішення проблем відновлення з подальшим збереженням конкурентоспроможності промислових підприємств, що функціонують на сучасному ринку, можливо тільки за рахунок комплексу стратегічних заходів, спрямованих на розвиток економічного потенціалу як в масштабах галузі, так і держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні однією із найбільш глобальних проблем для сучасного українського підприємства є збереження конкурентоспроможності та підтримка активності в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється. Ця проблема у сукупності з цілим комплексом подібних проблем, з одного боку, не є для сучасного підприємства новою, однак, з іншого боку, незважаючи на більш ніж десятирічну спробу формування і входження в ринкові стосунки, цілий комплекс підприємств і особливо підприємств важкого машинобудування і приладобудування, досі не можуть повернутися до економічно обґрунтованих обсягів виробництва. Однією із найголовніших причин подібного становища, на наш погляд, є невміння управляти, розвивати і оцінювати наявний у промислових підприємств економічний потенціал.

Формування і посилення конкурентного статусу підприємства безпосередньо пов'язане з раціональним використанням і розвитком його потенціалу, проте, незважаючи на велику популярність в економічній літературі подібного терміну, не лише методик оцінки, розроблених і апробованих методів і напрямів розвитку, але навіть конкретних понять сформульовано не було. Ефективне вивчення проблеми розвитку і максимального використання економічного потенціалу підприємства, безумовно, повинне втілюватися чіткою конкретизацією поняття і структурою елементів, що входять до його складу.

На нашу думку, необхідною умовою забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства є здатність до ефективного використання і розвитку його економічного потенціалу, під яким варто розуміти особливим чином організовану систему, що включає сукупність кадрових, фінансових, виробничих, інновацій-

них і інформаційних можливостей, спрямованих на забезпечення довгострокового економічного зростання промислового підприємства на основі прийнятих до реалізації стратегій.

Більшість учених-економістів цю проблему зводили до дослідження виробничого потенціалу підприємства, проте відсутність єдиного підходу до складу елементів, що входять у виробничий потенціал, системності у його дослідженні зводила нанівець також і ефективність процесу оцінки потенціалу виробництва. У той же час вважаємо за необхідне приділити увагу основним підходам до розкриття поняття «виробничий потенціал» беручи в якості аргументу те, що, по-перше, це один з найважливіших елементів потенціалу економічного, і по-друге – зважаючи на деяке змішення суті цих двох понять.

Не можна не відзначити вклад учених, що займалися проблемою виробничого потенціалу підприємства. Серед них О.М. Алімов, О. І. Амоша, Д. Аакер, Р. Акофф, Я.Г. Берсуцький, О.Г. Білорус, Б.В. Буркинський, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, Б. Данилишин, С.І. Дорогунцов та ін. Так, зокрема, Б. Данилишин у роботі «Проблеми конкурентоздатного потенціалу підприємства» (2001 р.) простежується чітко видимий системний підхід, з поглядом на виробничий потенціал «як на об'єкт управління і об'єкт використання».

Автори, що займають позицію, яка розкриває сутність виробничого потенціалу через оцінку виробничої потужності, передусім спираються на економічну суть виробничої потужності як здібності закріплених за промисловим підприємством засобів праці (машин, устаткування, встановлених виробничих площ) до максимального випуску продукції за рік відповідно до встановлених спеціалізацією, кооперацією виробництва і режимом роботи, і при цьому трактуванні це, безумовно, характеризує потенціал виробничих фондів промислового підприємства. Зокрема, І.А. Ігнатьєва визначає його як максимально можливий річний, добовий, годинний або віднесений до іншої тимчасової одиниці обсяг випуску продукції. Потенціал виробничий – реальний обсяг продукції, який можливо зробити при повному використанні наявних ресурсів: наявні і потенційні можливості виробництва, наявність чинників виробництва, забезпеченість визначальними видами ресурсів [4, с. 75].

Подібне трактування дає Н.Н. Лепа, під виробничим потенціалом промислового підприємства розуміється максимально можливий випуск продукції за якістю і кількості в умовах ефективного використання усіх засобів виробництва і предметів праці, наявних у розпорядженні підприємства. Максимально можливий – це означає при досягнутому і наміченому рівні техніки, технології, при повному використанні устаткування, при передових формах організації виробництва і стимулювання. На відміну від виробничої потужності, виробничий потенціал промислового підприємства характеризується оптимальним у цих умовах науково-технічного прогресу використанням усіх виробничих ресурсів (як вживаних, так і споживаних). Сукупний резерв підвищення ефективності виробництва на промислових підприємствах характеризується різницею між виробничим потенціалом і досягнутим рівнем випуску продукції, що, по суті, є резервом у використанні виробничих потужностей промислового підприємства.

Ґрунтуючись на представлених вище твердженнях, а також на доробках Р. Акоффа, не слід зводити оцінку економічного потенціалу промислового підприємства до узагальнюючої оцінки потенціалу промислового підприємства. Економічний потенціал (як і елементи, що входять до його складу), на відміну від сукупного потенціалу промислового підприємства, відповідає за дослідження і розвиток промислового підприємства з економічної позиції. У той же час у рамках сукупного потенціалу промислового підприємства можуть бути досліджені (окрім економічного) правовий, екологічний і інші види потенціалу.

Таким чином, автором представляється можливим уточнити розуміння основних елементів, що визначають економічний потенціал промислового підприємства.

Потенціал трудовий (кадровий) – основна частина економічного потенціалу, що характеризується кількісним і якісним складом трудових ресурсів промислового підприємства відповідністю рівню використовуваної техніки і технології, а також їх здатністю до перспективного розвитку відповідно до цілей промислового підприємства.

Кадровий потенціал припускає дослідження таких складових:

1. Потенціал кадрового розвитку, тобто можливості і здібності фахівців, керівників до роботи у рамках нових напрямів, що виникають, як правило, при диверсифікації виробництва, розробці нових технологій і товарів.

2. Потенціал функціонального розвитку кадрів припускає дослідження і розвиток груп фахівців і керівників, орієнтованих на забезпечення ефективного функціонування організації як в сьогоденні, так і в майбутньому. При цьому як для потенціалу кадрового розвитку, так і для потенціалу функціонального розвитку треба провести дослідження тих керівників і фахівців, які можуть бути включені у відповідні програми або на вищі посади вже нині (кандидати групи 1) або висунення яких планується в найближчі один-три роки (кандидати групи 2).

3. Потенціал управлінський. Спочатку загальне керівництво було винятковою прерогативою головного керівника, але у міру зростання організації керівник все більше був вимушений ділити свої повноваження і обов'язки з іншими. Нині загальне керівництво підприємством здійснюється членами верхньої частини управ-

лінської піраміди, тобто тими, хто має перед собою необхідну перспективу і має повноваження, щоб спрямовувати загальну діяльність організації.

4. Потенціал виконавський характеризується, передусім, рівнем виконавчої дисципліни, рівнем професійної підготовки робітників, соціально-психологічним кліматом у колективі.

Фінансовий потенціал розкривається через дослідження кількості та якості фінансових ресурсів, що визначають можливості функціонування і розвитку промислового підприємства. При цьому низка чинників, що характеризують фінансовий потенціал промислового підприємства, до яких належать: достатність обігових коштів на промислового підприємстві, вартість майна промислового підприємства, норма накопичення прибутку, розмір зовнішнього і внутрішнього боргу і так далі, багато в чому визначає інвестиційну конкурентоспроможність промислового підприємства, кредитоспроможність, економічну незалежність.

Рівень фінансового потенціалу, окрім впливу безпосередньо на рівень економічного потенціалу промислового підприємства, також робить непрямий вплив на потенціал виробничий, оскільки частково є невід'ємною частиною виробничого процесу, а також на інші складові економічного потенціалу промислового підприємства.

Кожен з елементів економічного потенціалу може оцінюватися з різною мірою деталізації. Ми вважаємо за можливе, для оцінки виробничого потенціалу, використовувати окремі методики, розроблені у 1970–1980 рр. Суть таких методик зводилася переважно до дослідження завантаження устаткування, технічного рівня окремих його видів, оцінки окремих елементів вжитих технології тощо.

Під *виробничим потенціалом* слід розуміти наявні і потенційні можливості виробництва конкурентоздатної продукції, при ефективному використанні основних чинників виробництва на основі забезпеченості визначальними видами ресурсів.

Рівень виробничого потенціалу багато в чому визначається потенціалом ринку, тобто абсолютним (відносним) обсягом товарів, які можуть бути закуплені або спожиті тим або іншим сегментом ринку за певний часовий період.

Науково-технічний потенціал є сукупністю кадрових, матеріально-технічних, інформаційних, інноваційних і організаційних ресурсів, призначених для вирішення цілей стратегічного розвитку і підтримки конкурентоспроможності, що стоять перед промислового підприємством. Сукупність інноваційного і інформаційного потенціалів характеризується в основному своєчасністю періодичного оновлення виробництва, зміною або удосконаленням технологій, розробкою нових продуктів, а також можливістю якісної переробки й аналізу інформації.

Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства покликана оцінити міру забезпеченості конкурентоспроможності продукції або послуг промислового підприємства науково-технічним показникам конкурентоспроможності промислового підприємства в цілому. При цьому оцінка робиться на основі рівня наявних на підприємстві розробок і виконуваних інженерних досліджень, стану конструкторської і технологічної підготовки виробництва, застосування екологічних технологій тощо. Також важливим моментом в оцінці інноваційного потенціалу можна вважати оцінку інноваційного заділу, який є готовим до впровадження у виробництво науково-технічних розробок. Тим самим, оцінка інноваційного потенціалу враховує не лише інтенсивність розробок, що проводяться на підприємстві, але також їх конкретну віддачу.

Інформаційний потенціал промислового підприємства виражається в оптимальності використання і швидкості проходження інформаційних потоків на промислового підприємстві. Інформація сама по собі має цілий комплекс специфічних властивостей: вона не витрачається в процесі споживання, не обмежена споживанням. У той же час міра налагодженого інформаційного механізму безпосередньо впливає на виробничий процес. Окрім цього, швидкість реакції на зовнішню інформацію і здатність ефективно і своєчасно її використовувати нині дозволяє не лише промисловим підприємствам вижити, але і значно зміцнити свої позиції.

Таким чином, виділений автором склад елементів, серед яких кадровий, науково-технічний, виробничий і фінансовий потенціали, дозволяє не лише якнайповніше охарактеризувати економічний потенціал з позицій системного підходу, але і також дає можливість визначення рівня його конкурентоспроможності на основі порівняльної комплексної оцінки відносно вибраних стандартів (схожого підприємства, галузі, світових аналогів).

На думку автора, неправомірно зводити дослідження економічного потенціалу промислового підприємства винятково до певних функціональних потенціалів. Оскільки підприємство функціонує у ринковій макросистемі, то, очевидно, що розвиток кожної складової економічного потенціалу необхідно розглядати укупі з потенціалом ринку, потенціалом конкурентів і державним потенціалом.

Автором обґрунтована динамічність складу елементів економічного потенціалу промислового підприємства і зроблено припущення про нерівнозначність вказаних елементів у складі потенціалу промислового підприємства. Відмінною рисою саме економічного потенціалу, що включає цілком конкретний склад елементів, є його здатність забезпечувати розвиток промислового підприємства саме з економічної позиції. У той же час автор не заперечує впливу на подібні процеси також і елементів сукупного

потенціалу промислового підприємства, таких як потенціал екологічний, правовий та інші.

Висновки та перспективи розвитку. Виходячи з вищенаведеного, на сьогодні однією із найглобальніших проблем для сучасного українського підприємства є збереження конкурентоспроможності і підтримка активності в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється. Ця проблема у сукупності з цілим комплексом подібних проблем, з одного боку, не є для сучасного підприємства новою, однак, з іншого боку, незважаючи на більш ніж десятирічну спробу формування і входження у ринкові стосунки, цілий комплекс підприємств, і особливо підприємств важкого машинобудування і приладобудування досі не можуть повернутися до економічно обґрунтованих обсягів виробництва. Однією із найголовніших причин подібного становища, на наш погляд, є невміння управляти, розвивати й оцінювати наявний у промислових підприємств економічний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balcerowicz Ewa and Oleg Ustenko. 2006. «Regulatory Policy in Ukraine: Current State and What Should be Done to Improve the Business Environment». Center for Social and Economic Research (CASE), Report 324, April.
2. Hung R. Y. Y. Impact of TQM and organizational learning on innovation performance in the high-tech industry / R.Y.Y. Hung, B.Y.H. Lien, B. Yang, C.M. Wu, and Kuo, Y.M., International Business Review. – 2011. – Vol. 20, No. 2. – P. 213-225.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента : Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 704 с.
4. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика / І.А. Ігнатьєва. – К. : Знання України, 2005. – 250 с.
5. Ігнатьєва І.А. Проблеми моделювання стратегічного потенціалу промислових підприємств [Текст] / І.А. Ігнатьєва, В.В. Микитенко // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – № 3-4(33-34). – С. 94-99.
6. Іщук С.О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 25-31.

УДК 005.334:331.461

Пахлова О.В.
старший викладач кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ КАДРОВИХ РИЗИКІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

QUANTITATIVE ANALYSIS OF PERSONNEL RISKS AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена виявленню, класифікації та кількісній оцінці параметрів кадрових ризиків виробничого підприємства. За результатами розрахунків визначені найбільш небезпечні ризики. У статті наголошено на необхідності подальшої роботи з організації систематичного моніторингу показників параметрів кадрових ризиків підприємства з метою їх мінімізації.

Ключові слова: кадрові ризики, персонал, виробниче підприємство, ймовірність, збиток, управління, фінансові ризики, ризики шкоди іміджу підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению, классификации и количественной оценке параметров кадровых рисков производственного предприятия. По результатам расчетов определены наиболее опасные риски. В статье отмечена необходимость дальнейшей работы по организации систематического мониторинга показателей параметров кадровых рисков предприятия с целью их минимизации.

Ключевые слова: кадровые риски, персонал, производственное предприятие, вероятность, убыток, управление, финансовые риски, риски вреда имиджу предприятия.

ANNOTATION

Article is devoted to identifying, classifying and quantifying the parameters of personnel risks at the industrial enterprise. The calculations identified the most dangerous risks. The article highlighted the need for further work on the organization of systematic monitoring of parameters indicators of personnel risks at the enterprise in order to minimize them.

Keywords: personnel risks, personnel, production company, probability, loss, management, financial risks, risks of harm to the image of the company.

Постановка проблеми. У сучасному світі високої конкуренції особливого значення набуває процес управління персоналом як одним з основних факторів конкурентоспроможності виробничого підприємства. Питання управління персоналом розглядається в різних площинах. Серед існуючих підходів є підхід з точки зору психології, з точки зору процесного менеджменту, маркетинговий підхід, ресурсний, структурний та ін. Подальшого розвитку набрало питання управління персоналом з точки зору управління ризиками. Так, ризики управління персоналом віднесені до десятки найбільш актуальних ризиків за даними рейтингу компанії Ernst&Young, який базується на опитуванні керівників із 641 компанії у 21 країні світу і належить до серії публікацій, що випускаються з 2008 року з метою аналізу глобальних ризиків і можливостей для бізнесу [1].

На даний момент вже існують результати роботи вчених над теоретичним апаратом управління кадровими ризиками. Однак подальші наукові дослідження у цій площині не втратили своєї актуальності завдяки існуванню двох основних проблем. По-перше, немає одностайності в термінологій щодо кадрових ризиків, науково обґрунтованих методів їх виявлення, класифікації, аналізу, оцінки та управління. По-друге, існуючі наукові розробки не набули достатнього прикладного використання. У практиці функціонування українських виробничих підприємств не тільки не вироблені методи виявлення кадрових ризиків, але часто відсутнє розуміння необхідності їх врахування в діяльності підприємства. На більшості підприємств підхід до управління ризиками в цілому та кадровими в тому числі носить фрагментарний характер, та не є систематизованим. Підприємства не ведуть системний збір та аналіз даних про стан існуючих кадрових ризиків. Актуальність даного дослідження полягає у спробі використання існуючої на підприємстві інформації звітного характеру для кількісної оцінки визначених у дослідженні кадрових ризиків підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом все частіше увагу вчених привертає питання кадрових ризиків. Розгляд кадрових ризиків в контексті питань безпеки підприємства виконаний у роботах В.К. Потьомкіна, Г.К. Копєйкіна, І.Г. Чумарина, Є.І. Гаврюшина. Т.І. Власова, В.Н. Вяткін, І.В. Вяткін, В.А. Гамза, Л.Н. Тепман розглядають кадрові ризики як частину внутрішніх ризиків підприємства. Виявленню груп ризикогенних людей присвячені роботи Є.С. Жарікова, А.А. Парамонова. Управлінню кадровими ризиками з позиції ризик менеджменту присвячені роботи А.Л. Слобідського, В.Н. Федосєєва. Актуальним питанням, що потребує пильної уваги, залишається практичне використання існуючих теоретичних розробок в практиці діючих виробничих підприємств.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні, класифікації та кількісній оцінці кадрових ризиків виробничого підприємства на прикладі ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ».

Виклад основного матеріалу дослідження. Під кадровими ризиками розуміють ризики, пов'язані з ймовірністю реалізації загроз, що походять від персоналу [2, с. 17].

Класифікацію кадрових ризиків підприємства, що досліджується, за об'єктом ризику представлено на рисунку 1.

Кількісна оцінка ризиків персоналу передбачає оцінку імовірності їх настання та розміру збитку в результати їх настання [3, с. 81-85]. Кількісна оцінка означених параметрів ризиків у даному дослідженні проводиться за двома методами:

метод експертного аналізу;

статистичний метод.

Для розрахунку параметрів ризиків методом експертного аналізу була створена група експертів. Основною метою роботи експертної групи є формування ефективної системи виявлення, оцінки й управління ризиками.

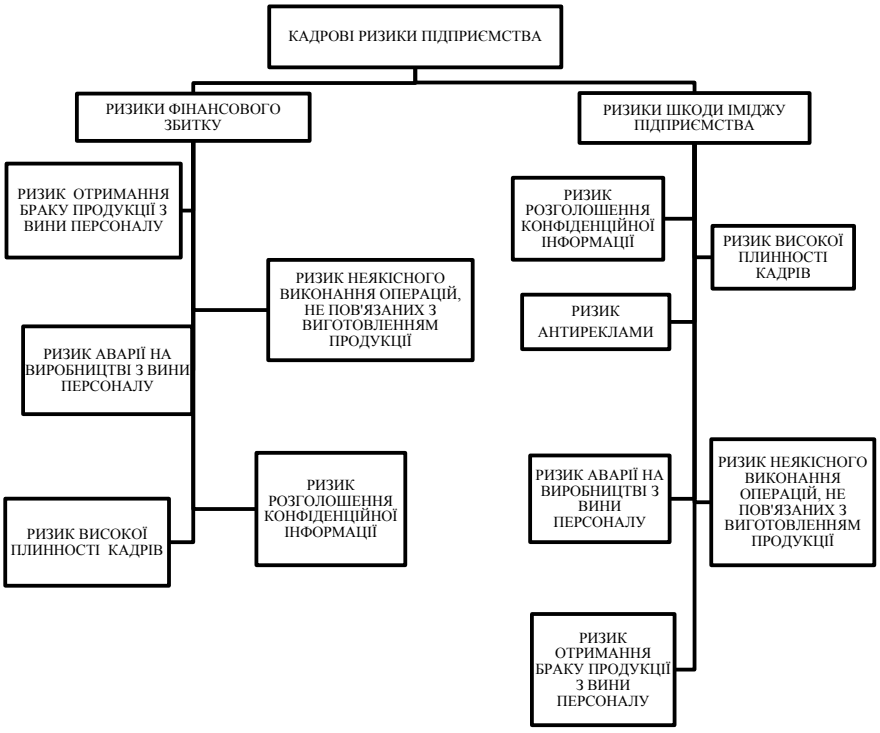


Рис. 1. Класифікація кадрових ризиків підприємства

До складу експертної групи входять:

начальник відділу кадрів;

провідний спеціаліст відділу економічної безпеки;

начальник відділу охорони праці;

лікар-терапевт вищої категорії;

співробітник страхової компанії.

Для правильної та якісної оцінки ризиків персоналу та ризиків підприємства, пов'язаних з діяльністю персоналу, був встановлений коефіцієнт професійності, який показує рівень професійної підготовки експертів у галузі аналізу. Коефіцієнт професійності виставлений у проміжку від 0 до 1 балів (табл. 1).

Оцінка ризиків статистичним методом проведена на основі даних підприємства, вказаних у пояснювальних записках, за кілька періодів.

Виконаємо оцінку ймовірності настання ризику браку продукції з вини персоналу на основі даних про загальні показники якості продукції, що випускається на підприємстві. За показниками якості продукції можна побачити, що:

а) у 2011 році пред'явлено на контроль 3 842 023 шт. (391 138 т.) продукції, з них:

- визнано придатними 3 714 785 шт. (379 722 т.), що становить 96,7%;

- відсортовано на доопрацювання 448 914 шт. (51 599 т), що становить 11,7% від придатної [4].

б) у 2010 році пред'явлено на контроль 3 334 958 шт. (325 537 т) продукції, з них:

визнано придатної 3 174 586 шт. (310 435 т), що становить 95,2%;

відсортовано на доопрацювання 408 969 шт. (41 803 т), що становить 12,3%, від придатної [5].

в) у 2009 році пред'явлено на контроль 1 598 389 шт. (150 013 т) проекції, з них:

визнано придатної 1 514 233 шт. (144 437 т), що становить 96,0%;

відсортовано на доопрацювання 283 123 шт. (28 348 т), що становить 18,3% від придатної [6].

Розрахунки виконаємо за формулою 1.

$$Р_{БПВП}=(ВД/ПНК)*100, \quad (1)$$

де, $Р_{БПВП}$ – ймовірність браку продукції з вини персоналу, %;

ВД – відсортовано на доопрацювання, т;

ПНК – пред'явлено на контроль продукції, т.

Результати розрахунків:

$Р_{БПВП}{}^{2011}$ = (51 599/391 138) * 100 = 13,18%;

$Р_{БПВП}{}^{2010}$ = (41 803/325 537) * 100 = 12,84%;

Таблиця 1

Коефіцієнти професійності членів експертної комісії

№ з/п	Експерти	П.І.Б	Стаж роботи, років	Коефіцієнт професійності
1	Начальник відділу кадрів	Т.В. Савченко	20	0,93
2	Провідний спеціаліст відділу економічної безпеки	С.І. Харламов	15	0,92
3	Начальник відділу охорони праці	М.Ю. Маслова	23	0,96
4	Лікар-терапевт вищої категорії	А.З. Васютинська	37	0,98
5	Співробітник страхової компанії	Ю. М.Нечипоренко	5	0,89

$P_{БПВП}{}^{2009}$ = (28 348 / 150 013) * 100 = 18,88%.

Середнє значення ймовірності браку продукції з вини персоналу у 2009–2011 рр. склало 14,97%.

Оцінка величини збитку від браку продукції з вини персоналу буде розрахована за даними про собівартість виробу та кількість трубної продукції, яка була відсортована на доопрацювання.

За 2011 рік середньозважена виробнича собівартість 1 т продукції по заводу склала 8 705 грн. Питома вага вартості сировини та напівфабрикатів в ній склала 85,2%. Тобто витрати на переробку продукції склали 14,8% або 1288,34 грн/т [4]. За 2010 рік середньозважена виробнича собівартість 1 т. продукції по заводу склала 7 528 грн. Питома вага вартості сировини та напівфабрикатів в ній склала 75,2%. Тобто витрати на переробку продукції склали 24,8% або 1866,94 грн/т [5]. За 2009 рік середньозважена виробнича собівартість 1 т продукції по заводу склала 7 019 грн. Питома вага вартості сировини та напівфабрикатів у ній склала 63,3%. Тобто витрати на переробку продукції склали 36,7% або 2575,97 грн/т [6].

Розрахуємо величину збитку від браку продукції з вини персоналу за формулою 2.

$$ВЗ=О_В*С_В, \quad (2)$$

де $ВЗ$ – величина збитку, грн;

$О_В$ – об'єм труб відсортованих на дообпрацювання, т;

$С_В$ – собівартість виготовлення виробу, грн/т.

$ВЗ_{2011}$=51 599 * 1 288,34=66 477 056 грн.

$ВЗ_{2010}$=41 803 * 1 866,94=78 043 692,82 грн.

$ВЗ_{2009}$=28 348 * 2 575,97=73 023 597,56 грн.

Середнє значення величину збитку від браку продукції з вини персоналу у 2009–2011 рр. склало 72 514 782,13 грн.

Оцінка ймовірності неякісного виконування операцій, не пов'язаних з виготовленням продукції, буде розрахована на основі даних претензійно-позовних робіт. За 2011 р. було пред'явлено претензій до ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» за недопоставку продукції, щодо стягнення штрафів за недостовірно оформлені товаросупровідні документи, інших підстав (табл. 2).

Таблиця 2

Пред'явлені претензії, 2011 р. [4]

	Кількість, шт.	Сума, тис. грн
Всього	20	503,5
Відмовлено	19	497,4
Визнано	1	6,1

Розрахуємо ймовірність неякісного виконування операцій, не пов'язаних з виготовленням продукції, за формулою 3.

$$P_{НВО}=(П_В/П_{ВС})*100, \quad (3)$$

де $P_{НВО}$ – неякісного виконування операцій, %;

$П_В$ – визнані претензії, шт.;

$П_{ВС}$ – всього претензій, шт.

$P_{НВО}$ = (1/20) * 100 = 5%.

Оцінку величини збитку при неякісному виконуванні операцій, не пов'язаних з виготовленням продукції, візьмемо з даних таблиці 2. Збиток дорівнює 6 100 грн.

Виконаємо оцінку ризику аварії на виробництві з вини персоналу. За даними 2011 р. було виявлено 1146 порушень вимог нормативно-законодавчих актів з охорони праці та пожежної безпеки, призупинено 9 одиниць обладнання, у п'яти випадках заборонялося виробництво робіт, що проводяться підрядними організаціями, у тому числі:

- технологічного транспорту;
- заточного і свердлильного верстатів;
- при використанні стропів, при складуванні пакетів труб і трубної заготовки;
- при проведенні газонебезпечних робіт;
- при проведенні робіт, що виконуються підрядними організаціями.

За порушення вимог законодавчих та нормативних актів та інструкцій з охорони праці притягнуто до відповідальності:

- дисциплінарної – 15 РСС і 2 робітників;
- адміністративної – 39 РСС і 2 робітників;
- зменшено розмір виробничої премії – 47 РСС та 603 робітників [4].

За недостатньої кількості статистичних даних ймовірність аварії на виробництві з вини персоналу проводиться на основі експертного методу. Оцінка виставляється кожним експертом у проміжку від 0 до 100 (табл. 3). Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

Таблиця 3

Оцінка ймовірності аварії на виробництві з вини персоналу

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Ймовірність настання аварії на виробництві з вини персоналу, %	27	29	28	29	26	26,04

Таблиця 4

Оцінка величини збитку від аварії на виробництві з вини персоналу

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Величина збитку від аварії на виробництві з вини персоналу, грн	230 000	270 000	350 000	400 000	600 000	344 860

$$ОП=\sum_{n}^{i} (КП_i*О_i)/n, \quad (4)$$

де $ОП$ – оцінка параметру;

n – кількість експертів;

$О_i$ – оцінка експерта;

$КП_i$ – коефіцієнт професійності.

Розрахунок збитку від аварії на виробництві з вини персоналу проводиться на основі експертного методу за відсутністю статистичних даних (табл. 4). Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

Оцінка ймовірності настання ризику високої плинності кадрів проводиться на основі даних підприємства та експертного рішення вважати високою плинність кадрів при значенні її показника більше 50%. Показник плинності кадрів розраховується за формулою 5. У 2011 р. кількість звільнених склала – 650 осіб, прийнятих – 979 осіб, у 2010 р. кількість звільнених склала 571 особу, прийнятих – 997 осіб, у 2009 році кількість звільнених склала 881 особу, прийнято 408 осіб [4-6].

$$ПК=(К_З/К_П)*100, \quad (5)$$

де $ПК$ – показник плинності кадрів, %;

$К_З$ – кількість звільнених людей на роботу, осіб;

$К_П$ – кількість прийнятих людей на роботу, осіб.

$$ПК_{2011\ р.} = (650/979) * 100 = 66{,}39\%;$$
$$ПК_{2010\ р.} = (571/997) * 100 = 57{,}27\%;$$
$$ПК_{2009\ р.} = (881/408) * 100 = 215{,}93\%.$$

Значення показника плинності кадрів у період 2009–2011 рр вище 50%, тому приймаємо ймовірність настання ризику високої плинності кадрів рівною 100%.

Розрахунок збитку від високої плинності кадрів проводиться експертами (табл. 5). Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

Оцінка ймовірності ризику розголошення конфіденційної інформації проводиться на основі даних про характеристику персоналу заводу [4] за формулою 6. Слід зауважити, що персоналом підприємства, який володіє конфіденційною інформацією, розголошення якої призведе до фінансових втрат, вважається керуючий склад підприємства.

Таблиця 5

Оцінка величини збитку від високої плинності кадрів

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Величина збитку від високої плинності кадрів, грн	3 700	4 500	5 200	3 750	4 650	4077,3

Таблиця 6

Оцінка величини збитку від розголошення конфіденційної інформації

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Величина збитку від розголошення конфіденційної інформації, грн	60 000	45 000	52 000	47 000	55 000	48 426

Таблиця 7

Оцінка ймовірностей настання ризиків шкоди іміджу підприємства

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Параметри ризиків шкоди іміджу підприємства:						
Ймовірність настання ризику браку продукції з вини персоналу, %	15	12	15	13	14	12,918
Закінчення Ймовірність настання ризику неякісного виконування операцій, не пов'язаних з виготовленням продукції, %	4	5	6	7	5	5,078
Ймовірність настання ризику аварії на виробництві з вини персоналу, %	24	25	22	26	28	23,368
Ймовірність ризику високої плинності кадрів, %	60	63	61	58	56	55,8
Ймовірність ризику розголошення конфіденційної інформації, %	14	15	16	17	18	14,972
Ймовірність ризику антиреклами, %	53	58	59	57	50	51,93

Таблиця 8

Оцінка збитків від реалізації ризиків шкоди іміджу підприємства

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Параметри ризиків шкоди іміджу підприємства:						
Величина збитку настання ризику браку продукції з вини персоналу, грн	50 000 000	45 000 000	80 000 000	60 000 000	70 000 000	57 160 000
Величина збитку ризику неякісного виконування операцій, не пов'язаних з виробництвом продукції, грн	7 000	8 000	8 500	4 500	6 000	6 356
Величина збитку ризику аварії на виробництві з вини персоналу, грн	450 000	540 000	500 000	470 000	490 000	458 400
Величина збитку ризику високої плинності кадрів, грн	5 000	6 000	7 000	6 500	5 500	5 631
Величина збитку ризику розголошення конфіденційної інформації, грн	45 000	50 000	45 000	49 000	60 000	46 494
Величина збитку ризику антиреклами, %	2 530 000	2 580 000	2 450 000	2 570 000	3 500 000	2 542 420

$$P_{PI}=(КР_{КС}/КП_{З})*100, \quad (6)$$

де P_{PI} – ймовірність розголошення інформації, %;

$КР_{КС}$ – кількість робітників керуючого складу, осіб;

$КП_{З}$ – кількість працівників загальна, осіб.

$$P_{PI} = (635 / 4049) * 100 = 15,68\%$$

Розрахунок величини збитку від розголошення інформації проводиться на основі експертного методу (табл. 6). Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

Виконаємо оцінку параметрів ризиків шкоди іміджу підприємства з боку персоналу.

За відсутності статистичних даних на ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» з цього питання увесь розрахунок ймовірностей настання ризиків, проведено експертним методом (табл. 7). Оцінка виставляється кожним експертом в проміжку від 0 до 100. Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

За відсутності статистичних даних на ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» розрахунок розмірів збитків від настання ризиків шкоди іміджу підприємства, проведено експертним методом (табл. 8). Оцінка виставляється кожним експертом в грошовому еквіваленті. Підсумкова оцінка розраховується за формулою 4.

Висновки. Дослідження, проведене на базі виробничого підприємства, продемонструвало відсутність системного визначення, аналізу та оцінки параметрів кадрових ризиків підприємства. Автором були виявлені та класифіковані кадрові ризики, запропоновано методику їх кількісної оцінки, виходячи з необхідності використання існуючих показників річних звітів підприємства. Слід зазначити на необхідності подальшої роботи з визначення причинно-наслідкових зв'язків існуючих ризиків, розробки методики їх оцінки та організації на підприємстві системи збору та аналізу необхідних даних, комплексу відповідних заходів реагування на зміну значень показників кадрових ризиків з метою їх мінімізації.

У рамках дослідження було виділено найбільш небезпечні ризики. Так, з групи ризиків фінансового збитку найактуальнішими названі ризик браку продукції з вини персоналу та ризик високої плинності кадрів. Серед ризиків шкоди іміджу підприємства пильну увагу варто приділити ризику браку продукції з вини персоналу, ризик високої плинності кадрів та ризику антиреклами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт «Пульс ділового життя: порівняльний аналіз 10 основних ризиків і можливостей в 2013 і наступні роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ey.com.
2. Копейкин Г.К., Потемкин В.К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом : учебное пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 116 с.
3. Риски в управлении персоналом : учеб. пособие / А.Л. Слободской / Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
4. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2011 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nikotube.interpipe.biz.
5. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2010 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nikotube.interpipe.biz.
6. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2009 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nikotube.interpipe.biz.

УДК 659.4

Питуляк Н.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Гладюк О.М.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Вашак Л.Т.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

ПАБЛІК РІЛЕЙШНЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ

PUBLIC RELATIONS AS A TOOL OF POLITICAL COMPETITION WITHIN THE WALLS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено місце паблік рілейшнз (PR) у сучасних умовах існування та розвитку політичної системи, а також проведено його позиціювання на теренах України. Проаналізовано тенденції розвитку PR діяльності та використання технологій зв'язків з громадськістю у сучасних умовах. Розкрито сутність та методологію використання паблік рілейшнз в його політичному значенні.

Ключові слова: паблік рілейшнз, маркетинг, чорний PR, політика, передвиборча кампанія, апробація, громадськість, піар технології, вибори, маніпуляція.

АННОТАЦИЯ

Исследовано место паблик рилейшнз (PR) в современных условиях существования и развития политической системы, а также проведено его позиционирования на территории Украины. Проанализированы тенденции развития PR деятельности и использования технологий связей с общественностью в современных условиях. Раскрыта сущность и методология использования паблик рилейшнз в его политическом смысле.

Ключевые слова: паблик рилейшнз, маркетинг, черный PR, политика, предвыборная кампания, апробация, общественность, пиар технологии, выборы, манипуляция.

ANNOTATION

Investigated the place of public relations (PR) in the present conditions of existence and development of the political system, and held its position in Ukraine. The tendencies of PR activities and the use of technology public relations in the modern world. The essence of the methodology and the use of public relations in its political sense.

Keywords: Public Relations, marketing, black PR, politics, election campaign testing, the public, PR technologies elections manipulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вибравши національно-демократичну дорогу розвитку лише на початках 1990-хроків, Україні прийшлося пройти нелегкий шлях, який у досить розвинених країнах міг тривати століттями. З однієї сторони, це давало поштовх, щоб уникнути помилок та нераціональних дій своїх попередників у ході національних перетворень, а з іншого боку нерідко змушувало запозичувати чи наслідувати з радянської системи демократичні структури без забезпечення їх необхідної підтримки у громадськості. Такі обставини склалися з одним із найважливіших інститутів демократії – регулярними виборами. Відсутність політичної культури у чиновників, використання ними різних впливів на громадян, низький рівень усвідомлення громадянами своєї відповідальності за стан справ у державі не давали підстав для визнання виборів вільними, чесними чи прозорими. Тому актуальним видається наукове дослідження використання політиками різних маркетингових заходів, зокрема PR технологій, завдяки яким вони бажають зайняти місце урядовця та чинити вертикальний вплив на державу та її громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз даної теми ще не є достатньо розповсюдженим у публікаціях, статтях чи інших наукових матеріалах. У фаховій літературі переважно аналізується застосування зв'язків з громадськістю виробничими, торговельними підприємствами або підприємствами, що надають послуги. Лише деякі автори намагались торкнутись актуальності паблік рілейшнз у політичній сфері. Це, зокрема: Рихлік В.А., Джабалов А.А., Королько В.Г., Акаймова А., Дзеник С.В., Купцов І.І та Кальна-Дубінюк Т.П.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі викладеного можна сформувати завдання дослідження, яке полягає в розкритті сутності паблік рілейшинз в політичному аспекті, а також дослідження його основних напрямів в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та вивчення явища паблік рілейшинз в політичному аспекті на теренах України та актуальність його використання у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні великого значення в українському суспільстві відіграють політичні питання, які

зараз не залишають осторонь жодну людину. Політика – це діяльність, яка повинна забезпечувати якісне існування країни та її громадян. Держава – складне утворення і хтось повинен керувати, координувати та забезпечувати гомеостаз усіх систем, які функціонують в державі? Такі функції надаються органам та структурам, які через апробацію народом займають чиновницькі місця та посади в адмініструванні державою та забезпечення достойного життя своїх громадян. Але не все так просто як здається [5, с. 139].

Перед тим як зайняти політичну посаду, усі майбутні урядовці повинні пройти нелегкий шлях та випробування як у фінансовому аспекті так і у психологічному. Зокрема, головним індикатором усіх цих апробацій буде народ. Саме, він, визначає хто буде представляти його інтереси як на внутрішньодержавному так і на планетарному рівні. Громадяни мають право вибирати і бути обраними до органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також брати участь у референдумах, так записано в Конституціях багатьох країн світу. А це означає, що народу, для прийняття ними рішення щодо кандидата і вибору особистої позиції, потрібно пояснити, чому ваш кандидат має більше прав, при тому, заслужених, бути обраним, на відміну від його суперників [1, с. 54].

Власне, в цьому і полягає завдання політичного PR – завоювати виборця. Завдання політичного PR – створення атмосфери довіри окремих індивідів, соціальних груп до органів державної влади, муніципальних органів, а також до політичних партій, фракціям у представницьких органах влади, громадсько-політичним організаціям. Це та сфера діяльності, в якій потрібні виняткові навички фахівця, досвід організаторські здібності, інтелект і, безумовно, творчий підхід.

Політичний PR має велике значення, як у період проведення передвиборчих кампаній, так і в самому процесі виборів: до виборів не буває багато часу. В Україні PR є, з однієї сторони, є достатньо новою сферою діяльності, а з іншої – доволі розвинутою галуззю, яка на сьогодні оцінюється в нашій державі десятками, а інколи й сотнями мільйонів доларів. Таке швидке зростання тенденції популярності PR в Україні спричинене як активним впровадженням західної парадигми ведення бізнесу і політики (зовнішній чинник), а також і розуміння вітчизняною елітою потреби використання конкурентоспроможних технологій в багатьох галузях життєдіяльності населення (внутрішній чинник). Однак таке впровадження має певну проблематику в Україні, зокрема неготовність ринку до експансивного запровадження піару взагалі, відсутність адаптованої до вітчизняних умов моделі впровадження, недостатньо велика евристична й емпіричні бази та інше. Саме така невідповідність із боку нашої країни та впровадження сучасних PR-технологій, що диктуються закономірностями розвитку планетарного ринку, є достатньо проблемним моментом [7, с. 467].

Вибори – річ не безкоштовна. Для одних – це протиборство ідей, ще для одних – вигідне капіталовкладення, а для других – можливість заробити. Відповідно, до цього, можна проаналізувати на прикладі цьогорічних виборів, асигнування коштів на передвиборчу кампанію.

Проаналізуємо президентські вибори 2014 року, на яких перемогу отримав Петро Порошенко. За нашими дослідженнями встановлено, що його передвиборча кампанія була найбільш продуктивнішою порівняно з іншими кандидатами, але для досягнення такого результату необхідним було виділення значної суми коштів. Для прикладу, найдорожчою та найбільш ефективною є реклама на телебаченні. Так, канал СТБ, що вважається найбільш дорожчим медіа носієм телебачення України, встановлює ціни, що варіюються в межах 659-1873 грн. за секунду ефіру, в залежності від години, в якій буде здійснюватися контакт з глядачем. Тривалість рекламного ролика кандидата у президенти в середньому тривала 16 секунд. Кількість рекламних посилань, протягом доби коливалась приблизно 16-20 разів показу за добу. Термін передвиборчої кампанії тривав 1 місяць (30 днів), звідси можна провести розрахунки. Беремо, середнє значення ціни секунди реклами, а саме 1266 грн., множимо на тривалість ролика – 16 сек., на середню кількість показів за добу (18 раз), та на термін передвиборчої кампанії, і що ж отримуємо, 1266 х 16 х 18 х 30 = 10938240 грн., така сума асигнувались на рекламу в телебаченні. Однак, окрім цієї реклами є інші види медіа каналів, в послугах, яких користуються кандидати, зокрема зовнішня реклама. Середня ціна на рекламу на білборді, що буде показувати необхідну вам рекламу протягом місяця, становить приблизно від 2000-5000 грн. Серед різноманітних медіа каналів великою популярність в період передвиборчої агітації користуються: радіо, газети, листівки, а також публічні виступи, всі вони потребують великих затрат [8].

Протягом останнього десятиліття в Україні досить багато говорять та пишуть про PR – як специфічну комунікативну практику, що спрямована на досягнення взаєморозуміння і доброзичливих, довірливих стосунків між громадськими суб'єктами, якими виступають окремі індивіди, групи людей, народ в цілому, а також різноманітні організації та виробничі структури.

В Україні першою такою практикою було використання політичного піару як поєднання пропаганди й так званого чорного PR. Тоді за основну ціль поставили агітацію за окремого кандидата партію, а одночасно намагалися забруднити конкурентів у очах населення. Крім того, саме в цей час почалось започаткування широкого залучення практики скандалів і виправдань. Інструментом PR стали ЗМІ та засоби

друкованої агітації, пропагандистські, викривальні й наклепницькі матеріали [2, с. 16].

Прагматизм прямої пропаганди швидко себе вичерпав та виробив імунітет в електорату, тому спеціалістам із паблік рілейшнз довелося застосовувати більш аргументовані форми впливу на мислення та свідомість людей. Наступним етапом використання зв'язків із громадськістю стала реалізація політики маніпулювання, яку можна було відстежити під час президентських виборів 2004 року, коли один із кандидатів обіцяв кардинальні зміни в суспільстві та державі, а другий натомість зобов'язувався зберегти стабільність. Саме тоді активно розвивалися масові збори (мітинги, демонстрації), на яких політики зустрічалися з громадянами і шляхом публічних виступів закликали їх віддавати свій голос за їхню політичну силу. Почали використовуватись багатогранні PR технології, зокрема це ті засоби, які дозволяють сформувати у громадськості загальну картину про якого-небудь політичного діяча. Але вже в сьогоднішній час політична грамотність у виборців суттєво зросла, розширилися і їх знання про прийоми та способів політичних маніпуляцій у виборчих кампаніях. Тому політтехнологи та експерти перестали використовувати стандартні методи переконання і перейшли до більш глибоких прийомів – управління масовою свідомістю [4, с. 206].

Беручи до уваги розвиток PR на Заході, можемо спрогнозувати той факт, що наступним методом їхнього дієвого застосування в Україні буде політика переконання. В разі її застосування перед виборами такої політики, народним обранцям прийдеться ретельно спланувати свою майбутні дії та переконувати народ не лише обіцянками, а реальними фактами. А якщо таку діяльність доповнить політика взаємовпливу, то організаціям та особам, які є зацікавленими у створенні позитивного PR, доведеться бути більш публічними й відкритими для преси та громадян. Тоді політична кар'єра або розвиток бізнесу як ніколи залежатимуть від реакції суспільства на конкретні справи.

В запеклій конкурентній політичній боротьбі кандидати щедро вкладають кошти на різноманітну рекламу (зовнішню, ЗМІ, Інтернет), а саме подають ту інформацію, яку хочуть почути виборці, і яка зможе ефективно переконати їх прийняти рішення на користь обранців. Часто у політичних PR-кампаніях застосовують «чорні» методи впливу на громадян, використовуючи підкуп, пряму антирекламу у різних політичних «ток-шоу» на телебаченні. Так званий чорний PR – це незаконна діяльність передвиборчого штабу, направлена на підвищення рейтингу замовника і зниження рейтингу його конкурентів. Так, чорний піар є досить конкретною, суспільно відчутною, а інколи на диво продуктивною в значенні досягнення конкретних політичних результатів та цілей комунікативної технології. Варто зазначити що, за останнє десятиліття чорний PR як ніколи вкорінився у землю вітчизняних політичних реалій як достатньо самостійне явище, і, що найнебезпечніше, як модель мислення і як ледь не професійний кодекс у великої частини українських політтехнологів, а також тих іноземних PR-фахівців, які працюють на українському політичному ринку [8].

Відразу ж можна пояснити, чому в теоретичному аспекті «чорний» PR є поняттям віртуальним, таким собі «переказом», який останнім часом доволі впевнено вкоренився не лише в професійних полеміках експертів і науковців, які працюють у галузі зв'язків із громадськістю, а й на сторінках мас-медіа, а також у свідомості широких мас. Разом із тим, у сьогоденній науці «чорний» PR прийнято досліджувати як технології, що полягають в інформаційно-комунікативному примусі людей до здійснення певної роботи шляхом прихованого інспірування їм «єдино можливої» неправди. Маніпулятивні та спекулятивні технології, «чорний» PR створюють для громадян сплановано заангажовану інформацію, ілюзію свідомого вибору, у дійсності позбавляючи їх реальної політичної альтернативи у суспільних мотиваціях і діях. Створюється дискурс, який полягає в тому, що основним суб'єктом соціального натиску виступає вже не держава як класичний орган насильства, а інформаційне суспільство (і «чорний» PR як його деструктивний елемент з достатньо складним набором маніпулятивних і "брудних" технологій). Примус не прямого й примітивного, який трапляється під час пропаганди та навіювання певної інформації, а опосередковано-завуальованого і вишукано-цинічного, єзуїтського. Це й є «чорний» PR у дії [11, с.318].

Наближеним до цього є й поняття лобізму, яке наука трактує як систему, що дозволяє на практиці реалізовувати інтереси та побажання різноманітних груп громадян, шляхом організованого впливу на законодавчу й виконавчу діяльність державних органів. Переважна більшість аналітиків і експертів вважають лобіювання позитивним явищем для суспільства з формально-демократичних причин, оскільки це створює систему стримувань і противаг економічних суб'єктів. Окрім того, лобізм доповнює конституційну структуру демократичного представництва, дозволяючи брати участь в апробації та реалізації політичних рішень тим групам, що не мають іншої можливості. В такому випадку лобізм відповідає духу демократичної політики.

У країнах з розвинутою демократією давно створено розгалужену систему підготовка виховання успішних політиків. У нас поки що політика перебуває в зародковому стані і, як справжня зав'язь плоду, потребує особливої уваги й турботи з боку суспільства. Якщо ж брати політичні технології в Україні, то в цілому всі виборчі дії пропагандистського напрямку виходять із когнітивних особливостей масової та ін-

дивідуальної аудиторії. Суспільство по-різному ставиться до політики. Одні беруть активну участь у її практичній реалізації, інші – байдужі до неї [6, с. 570].

В американців є такий жарт: виборчу кампанію не слід розпочинати доти, доки не закінчиться фінал першості країни з бейсболу. Як і в кожному жарті, існує велика доля істини. Не можна проводити водночас два масових видовищних заходи: одне з них (і в даному випадку ще невідомо яке) постраждає. Але якщо б бейсбол був одним – єдиним або хоча б одним з небагатьох обставин, які слід враховувати при проведенні виборів, тим більше при формуванні виборчої системи країни. Для прикладу в українській дійсності передвиборчі технології повинні враховувати і спортивний фактор. Залучити на свій бік фанатів «Динамо» або фанатів «Шахтаря» – це вже велика справа в роботі з електоратом [9].

Висновки. Отже, існування PR в Україні – тема для всілякого обговорення. Одні доводять, що в Україні не існує PR; інші підтверджують, що він існує і навіть має свої власні школи, принципи, теорії і "національні особливості". Без сумніву, що ринок PR не є повністю сформований, і теорії, надовго відкладені, залишаються на початковому етапі виникнення. Є декілька причин, що перешкоджають розвитку PR в Україні, як-от: низький ринковий потенціал зумовив брак ресурсів, призначених для маркетингових цілей та завдань; теорія не має ніякого стосунку до практики, тому проекти PR рекламуванню майже не приносять ніяких результатів [10, с. 104].

Отож, можна зробити підсумок, що основним аспектом роботи в сфері паблік рілейшнз для політиків є те, що громадяни не мають безпосереднього впливу на політика, вони реагують на його створений образ, імідж, телевізійну картину. Вибір електорату не має жодного відношення до реальності, тому що сприймають сам імідж політика, а не його діяльність, оскільки у 99% виборців не було і не буде контактів з кандидатом. Враховується не те, що є у дійсності, а те що, виборці бачать на екрані. Тому при необхідності потрібно міняти не кандидата, а одержуване від нього враження [3, с. 15].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акайомова А. Особливості іміджу як складової політичного маркетингу // А. Акайомова // Політичний менеджмент. – 2010. – №1. – С. 54-60.
2. Березенко, В.В. Стан політичного PR в Україні: соціально-комунікаційний аспект [Текст]: / В.В. Березенко // Держава та регіони. – Запоріжжя: ГУЗІДМУ, 2012. – С. 16-31.
3. Дзенник С.В. Особливості трактування терміну «Маркетингові комунікації» в політичній сфері / С.В. Дзенник // Держава та регіони. – К.: Серія: Соціальні комунікації. 2010. – № 1. – С. 15-19.
4. Кальна-Дубінюк, Т.П. Паблік рілейшнз [Текст]: навч. посіб. / Т.П. Кальна-Дубінюк, Р.І. Буряк. – К.: [б.в], 2010. – 204 с.
5. Королько В.Г. Зв'язки з громадськістю. Наукові основи, методика, практика [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В.Г. Королько, О.В. Некрасова. – 3-тє вид. доповн. і перероб. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 831 с.
6. Купцова І.І. Становлення та сучасні тенденції розвитку теорії іміджу в політичному дискурсі / І.І. Купцова // Гілея: науковий вісник. Збірник наукових праць. / Гол. ред. В.М. Вашкевич. – К.: ВІР УАН, 2011. – Випуск 49. – С. 570-575.
7. Мадрига Т.Б. Особливості використання виборчих технологій у виборах до Верховної Ради України 2002 року / Т.Б. Мадрига // Ґілея (науковий вісник): Збірник наукових праць. – К.: ВІРУАН, 2010. – Вип. 30. – С. 467-473.
8. Макітра Я. Маніпуляція свідомістю [Електронний ресурс] / Я. Макітра. – Режим доступу: http://pravda.com.ua/news/2006/2/6/38427.html.
9. Моторнюк Т. Виборчі технології: концептуальні інтерпретації [Електронний ресурс] / Т. Моторнюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2010_32/Gileya32/P7_doc.pdf.
10. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшнз у системі комунікації та управління : навч. посіб. / І.Ю. Слісаренко. – К.: МАУП, 2001. – 104 с.
11. Сучасна українська політика. – К.: Укр.-Фін. інституту менеджменту і бізнесу, 2013р. – 318 с.

УДК 669:330.34.014.1

Пономаренко Т.В.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету

ПЕРЕДУМОВИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

BACKGROUND OF STABILITY DOMESTIC STEEL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті актуалізовано проблемне поле питань функціонування вітчизняних металургійних підприємств. Представлено результати аналізу техніко-економічних показників їх діяльності у порівнянні зі світовими аналогами. Акцентовано увагу на необхідності гармонізації інтересів вітчизняних виробників металопродукції та забезпечення їхньої конструктивної взаємодії як передумови розвитку.

Ключові слова: металургійний комбінат, сталь, прокат, безперервне лиття, витрати, паливно-енергетичні ресурси, енергоємність, техніко-технологічна база.

АННОТАЦИЯ

В статье актуализированы проблемные аспекты функционирования отечественных металлургических предприятий. Представлены результаты анализа технико-экономических показателей их деятельности по сравнению с мировыми аналогами. Акцентировано внимание на необходимости гармонизации интересов отечественных производителей металлопродукции и обеспечения их конструктивного взаимодействия как предпосылки развития.

Ключевые слова: металлургический комбинат, сталь, прокат, непрерывное литье, расходы, топливно-энергетические ресурсы, энергоемкость, технико-технологическая база.

ANNOTATION

Article updated problem field the operation of domestic metallurgical enterprises. The results of the analysis of technical and economic parameters of their activities compared to global peers. Emphasize the need to harmonize the interests of domestic steel producers and ensure their constructive engagement as a prerequisite for development.

Keywords: Iron and Steel Works, steel, rolled steel, continuous casting, the costs of fuel and energy resources, energy consumption, technical and technological base.

Постановка проблеми. Актуальність предметної сфери дослідження зумовлена, з одного боку, пріоритетним значенням металургії в економіці України, а з іншого боку, накопиченням великої кількості проблем функціонування, що унеможливлюють позитивний вектор розвитку металургійних комбінатів. У структурі валового внутрішнього продукту експортні надходження від металопродукції становлять 14-15%, однак загальний мультиплікативний вплив цього фактора на розвиток економіки України є високим. Значний ступінь зносу устаткування, високий рівень енерго- та матеріалоємності продукції, низький рівень упровадження технологічних інновацій у виробництво ініціюють втрату конкурентних позицій металургійних комбінатів на світовому ринку та вимагають формування принципово нового практичного інструментарію управління стійкістю їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностиці тенденцій розвитку гірничо-металургійних підприємств на світовому та вітчизняному ринку, оцінюванню рівня їх конкурентоспроможності та результативності діяльності присвячені роботи Л. Варави, В. Данилишина, Мазура, В. Нусінова, О. Темченка, А. Турило та інших. Проблемні аспекти технічного переоснащення та модернізації підприємств металургійної галузі, впровадження енергозберігаючих технологій, реалізації інноваційної моделі знайшли відображення у науковому доробку С. Воробйова, Д. Іванченка, О. Катаєва, В. Майорченка, В. Нещадима, Д. Ф. Чернеги.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну активність представників наукової спільноти у справі оприлюднення своїх спостережень і результатів аналітичного оцінювання тенденцій розвитку металургійних підприємств, варто зазначити, що високий рівень динамічності ринкового середовища їхнього функціонування доводить об'єктивну необхідність постійного моніторингу внутрішніх та зовнішніх умов діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є системний аналіз можливостей та загроз функціонування вітчизняних металургійних комбінатів та виявлення ключових детермінант стійкості їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Тренд загальносвітового виробництва металопродукції протягом 2003–2013 рр. має висхідний характер,

Рис. 1. Обсяги виробництва металопродукції вітчизняними комбінатами у 2004–2013 рр.

Сформовано за даними Державної служби статистики України

за виключенням 2008–2009 рр. Темпи приросту виробництва металопродукції у після кризовий період у світі становили: 21,3% у 2010 році; 18,9% у 2011 році; 6,7% у 2012 році; на 4,7% у 2013 році у порівнянні з попереднім роком. Однак аналогічний показник для вітчизняних підприємств має значно нижчі параметри: 9,4% у 2010 році; 6,9% у 2011 році (рис. 1). Протягом 2012 та 2013 років він взагалі мав від'ємне значення: 4,2% та 1,1% відповідно.

Скорочення обсягів виробництва металопродукції пов'язане зі зниженням попиту на вітчизняний метал як усередині країни, так і закордоном. У цілому металургійні підприємства України експортують близько 80% своєї продукції і лише двадцять її відсотків реалізується на внутрішньому ринку, тоді як, наприклад, у Росії ця пропорція становить1:1 [1, с. 93]. Зниження внутрішнього споживання металопродукції відбувається на фоні зростання імпорту, що зумовлено перевищенням її внутрішніх цін імпортних. І хоча за обсягами виробництва сталі вітчизняні виробники утримують восьме місце у світі після таких країн, як Китай, Японія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина та Індія, за обсягами її споживання на душу населення – лише двадцять четверте. Середньодушове споживання сталі: в Україні – 121,0 кг, США – 258,2 кг, Китаї – 427,4 кг, країнах ЄС – 294,0 кг.

Подальше унеможливлення нарощення обсягів виробництва металопродукції вітчизняних комбінатів визначається такими ознаками:

- зростанням вимог до якості металургійної продукції, за якою українські підприємства є аутсайдерами;
- уповільненням темпів економічного зростання до 0,5% ВВП у країнах ЄС, на частку яких припадає 50% вітчизняного експорту;
- перетворенням Китаю з найбільшого імпортера на найбільшого експортера високоякісної металургійної продукції;
- нарощенням та модернізацією виробничих потужностей в Індії та Туреччині;
- розширенням сортаменту, підвищенням якісних показників продукції, та зниженням її енергоємності виробників Японії, США, Індії, Росії;
- будівництвом у Росії трьох металургійних заводів у Калузькій області, Тюмені та Балаково; розв'язанням проблем ресурсного забезпечення за рахунок нарощенням потужностей з випуску гарячебрикетованого заліза та металізованих окатишів сумарним обсягом 60 млн т/рік.

Стрімкий розвиток металургії Китаю, Індії, Ірану і Туреччини поступово витіснить іноземну металопродукцію з ринків Близького Сходу та Індокитаю. Так, Туреччина вдвічі наростила виробництво сталі і звела до мінімуму імпортну залежність. А за останні два роки турецькі металургійні компанії істотно збільшили потужності по плоскому прокату, який традиційно купувався в Україні. У найближчі 4-5 років турки планують запустити нові виробництва ще на 15 млн т. Протягом 2015–2020 рр. Іран планує збільшити виплавку металу до 48 млн т проти існуючих 14 млн т, тобто більше ніж у три рази.

В. Мазур, М. Тимошенко наголошують, що єдиною малоймовірною умовою зростання обсягів виробництва сталі та прокату в Україні є стрімке збільшення світової потреби в металі низької якості. У такому випадку виробництво не задовольнятиме попит, а ціни на метал здійметься на небувалу висоту [2, с. 14]. Утопічність цієї ситуацій підтверджує факт перевищення пропозиції металопродукції поточного попиту на неї: у 2013 році обсяг виробництва становив 1523 млн т, потреба – 1440 млн т. До того ж прогнозоване збільшення обсягів виробництва сталі при існуючих тенденціях досягне у 2015 році 1667,9 млн т [3, с. 40].

Неефективною, з точки зору ступеня переробки сировини, є товарна структура вітчизняної металопродукції (табл. 1).

Позитивною тенденцією слід визнати поступове збільшення частки напівфабрикатів, отриманих безперевним литтям, хоча як у розвинених країнах світу безперервним способом розливається 92-98% рідкої сталі [1, с. 93]. Практично відсутня номенклатура високотехнологічної металопродукції: продуктів прямого відновлення залізних руд, листів плакованих із гальванічним покриттям та електролітичним

Таблиця 1

Товарна структура металопродукції вітчизняних комбінатів у 2004–2013 рр., %

Вид металопродукції	Роки									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Чавун	31,4	31,5	31,5	32,2	32,5	32,7	34,0	33,1	32,7	33,7
Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям	30,8	29,4	28,6	27,3	26,5	24,6	20,8	21,2	19,9	19,6
Напівфабрикати, отримані безперервним литтям	9,3	10,7	11,7	13,4	13,4	15,6	19,3	19,1	20,1	20,0
Прокат готовий чорних металів	23,9	23,6	23,3	21,9	22,4	21,7	21,3	21,3	22,1	21,7
Інші види металопродукції	4,6	4,9	4,9	5,3	5,3	5,4	4,6	5,4	5,2	5,0

** Сформовано за даними Державної служби статистики України*

оцинкуванням, прокату плаского з корозійностійкої нержавіючої сталі.

Аутсайдерські позиції вітчизняних комбінатів у порівнянні з зарубіжними аналогами, у значному ступені, визначаються високим рівнем витрат на виробництво металопродукції внаслідок як понаднормативних перевитрат сировини у натуральному вимірі, так і зростанням її цінових параметрів. Парадоксальною є ситуація імпорту залізорудної сировини у країну, що займає шосте місце в рейтингу по її видобутку, виробляючи близько 3% світового обсягу залізорудної продукції (ЗРП) [4, с. 64]. Так, зокрема, імпортують залізорудну сировину «ММК ім. Ілліча», «Алчевський МК», «Єнакієвський МЗ», «МК ім. Дзержинського», «МЗ ім. Петровського», «Запоріжсталь». Доцільність імпорту ЗРП пояснюється такими металургійними підприємствами недостатньою її якістю та високими цінами, навіть у розрахунку на одиницю спожитої вартості. Постачальниками ЗРП є в основному російські комбінати, переважно «Качканарський ГЗК» та «Стойленський ГЗК». Щодо цінової політики меткобінатів, афільованих з гірничо-видобувними підприємствами, то закупочні ціни цих комбінатів можуть суттєво відрізнятися від ринкових. До таких підприємств належать підприємства групи «СКМ» (*System Capital Management*): «Азовсталь», «Єнакіївський МЗ», «Макіївський МК». Також власну сировинну базу має ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Значною проблемою є виснаженість запасів коксованого вугілля в Україні та його низькі якісні параметри (2,0-2,3% сірки, 36% попелу), що визначає необхідність додавання більш якісних імпортних сортів вугілля. Так, для виробництва сталі на рівні 40 млн т/рік необхідно імпортувати 3,5–5,0 млн т коксованого вугілля, що підвищує собівартість металургійної продукції.

Витрати на паливно-енергетичні ресурси в структурі собівартості металопрокату складають 50%, тоді як у промислово розвинених країнах цей показник становить 20% [5]. Щорічно вітчизняні металургійні підприємства споживають 6-7 млрд м^3 газу, тоді як більшість світових виробників вже давно відмовилися від використання цього енергоносія, впровадивши технології спалювання пиловугільного палива. Зростання витрат газу на 1 т металопродукції відбувається в умовах постійного збільшення цін на нього з боку Російської Федерації, що зумовлює виключну увагу до використання альтернативних джерел енергії в доменному виробництві, відмови від мартенівської технології в сталеплавильному виробництві, максимального використання технології безперервного розливу сталі.

Витрати коксу на 1 т прокату на вітчизняних металургійних підприємствах є більшими, ніж на російських на 22,1%, японських – на 77,1%, американських – на 94,4% (рис. 2). Крім того, споживання коксу на тонну виплавленого чавуну на вітчизняних металургійних підприємствах складає 500-550 кг, тоді як середня норма у світі становить 270-300 кг [6, с. 120].

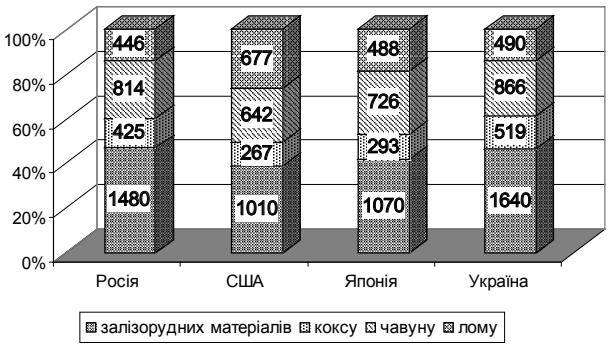


Рис. 2. Витрати сировини на виробництво 1 т прокату на металургійних комбінатах України та світу

Усереднені дані за 2011–2013 рр.

Витрати залізорудних матеріалів на виробництво 1 т прокату перевищують аналогічний показник російських підприємств на 11%, американських – на 62%, японських – на 53%. Домінуюча тенденція перевищення темпів використання залізорудної сировини над темпами зростання обсягів виробництва доводить об'єктивну необхідність оптимізації її витрат задля вирішення проблем раціонального використання мінерально-сировинної бази України.

Результати порівняльного аналізу галузевої енергоємності свідчать, що поточні перевитрати вітчизняних комбінатів на 26% більші, ніж виробників з країн ЕС (рис. 3). Особливо енергоємним є мартенівське виробництво сталі, витрати енергоресурсів при цьому майже у 5 разів (а природного газу в 15 разів) більші, ніж при конвертерному виробництві.

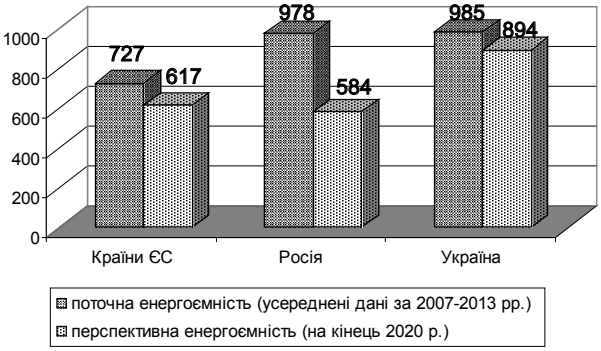


Рис. 3. Енергоємність металургійного виробництва, кг у.п./т сталі

Сформовано автором на основі [7, с. 20]

Високий рівень енергоємності вітчизняного виробництва зумовлений біднішою залізорудною сировиною і підвищеним витрачанням котельно-пічного палива і коксу в доменних печах (понад 589 кг у.п./т чавуну), меншою оснащеністю маловідходними установками позапічної обробки і розливання сталі, недостатнім рівнем утилізації вторинних паливних і

теплових ресурсів, неефективним енергетичним устаткуванням, а також застарілими формами енерготехнологічного комбінування територіально суміжних цехів і підприємств [8].

О.О. Катаєв наголошує, що причинами низького рівня перспективної енергоємності вітчизняного металургійного виробництва є відсутність вітчизняних пошукових, фундаментальних, прикладних досліджень і дослідноекспериментальних розробок з моніторингу та апробації нових технічних рішень і схем енерготехнологічного комбінування, які відповідають новій структурі перспективного балансу первинних паливно-енергетичних ресурсів країни для акціонерної компанії, регіону і галузі в цілому [7, с. 19].

У цілому високий рівень витрат зумовлений низьким техніко-технологічним рівнем вітчизняних металургійних комбінатів. Доцільно відзначити наявність певних прогресивних зрушень у цьому напрямі, зокрема, протягом останніх років на ММК ім. Ілліча введені в експлуатацію160-тонний конвертер, дві лінії безперервного розливу сталі; на Єнакіївському меткомбінаті – сучасна доменна піч; на Алчевському меткомбінаті – комплекс позапічної доводки рідкої сталі, дві лінії безперервного розливу сталі, будується нова доменна піч і планується будівництво новітньої агломераційної фабрики. Однак позитивні зміни мають несистемний характер та обмежений масштаб, що унеможливлює досягнення технологічної конкурентоспроможності вітчизняними виробниками. Так, наприклад, в Індії обсяги виробництва сталі за останні 8 років подвоїлися. Навіть за світової економічної кризи 2009–2010 рр. у світі було введено в експлуатацію металургійних потужностей загальною продуктивністю понад 200 млн т/ рік [2, с. 16].

Незважаючи на впровадження заходів по оновленню устаткування та підвищення інноваційного рівня виробництва, в Україні не реалізовано широкомасштабних проектів з реструктуризації і технічного відновлення вітчизняних комбінатів, відтак структура виробництва залишається найвідсталішою у світі (рис. 4).

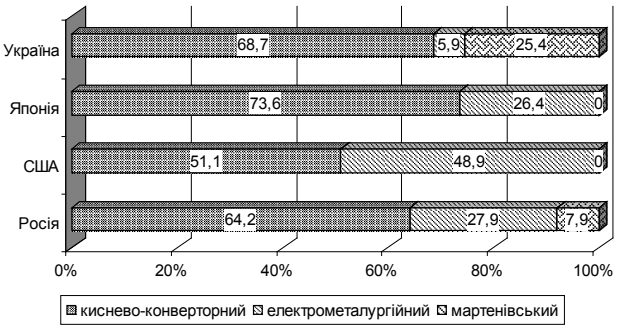


Рис. 4. Структура сталеплавильного виробництва станом на кінець 2013 р., %

Провідні країни орієнтовані на електрометалургійний метод отримання сталі: США – 48,9%, Японія – 26,4%, Росія – 27,9% від загальної структури виробництва. Для світових виробників характерним є повна відмова від мартенівського методу, або суттєве його скорочення. Натомість у структурі вітчизняного виробництва він складає 25,4%. Прогресивним є впровадження протягом останніх років електрометалургійного методу виробництва, але його частка у загальній структурі критично низька (5,9%).

Рівень зносу металургійних агрегатів на вітчизняних промислових підприємствах становить в середньому більше 60%, а за окремими групами обладнання – мартенівські печі, прокатні стани – до 80% [1, с. 93]. Понад нормативні терміни експлуатуються 89% доменних печей, 87% мартенівських печей, 26% конверторів, майже 90% прокатних станів, 54% коксових батарей [9]. Утримання морально застарілого та зношеного устаткування (мартенівських печей, енергоємного обладнання аглофабрик, збагачувальних підприємств, прокатних цехів, доменних печей, тощо) призводить до зниження прибутковості металургійного виробництва.

Капіталовкладення на вітчизняних підприємствах здійснюються в основному у доменний та сталеплавильний переділи, які пов'язані з виробництвом напівфабрикатів, у той час як в Росії та Китаї активно модернізується прокатне виробництво з орієнтацією на виготовлення високоякісної продукції (часто для конкретного споживача із заданими властивостями). За оцінками експертів, для того щоб досягти рівня розвитку навіть російських металургійних підприємств, обсяг інвестицій в національну металургійну промисловість має становити не менше 25 млрд дол. США.

Основним інвестиційним джерелом оновлення техніко-технологічної бази вітчизняних металургійних комбінатів на сьогодні є власні кошти підприємств. Прямі іноземні інвестиції в галузі майже відсутні, що цілком зрозуміло, з огляду на те, що у потенційних інвесторів з розвинутих країн, де вважається, що знос в 50% викликає велику вірогідність банкрутства, інвестування в українські металургійні компанії пов'язане зі значним ризиком і негативно впливає на вартість акцій цих підприємств і їх ринкову капіталізацію. Водночас протягом 2011–2012 рр. великі металургійні корпорації «Метінвест», «Донецьксталь», «Інтерпайп» та «Індустріальний Союз Донбасу» активізувалися на ринку міжнародних позик шляхом розміщення облігацій на європейських фондових біржах. Їм вдалося залучити близько 8 млрд дол. США під модернізацію виробництв [10, с. 42]. Прогнозне залучення інвестицій у розвиток металургії є сумнівним з огляду на політичну ситуацію та позиціонуванні України у рейтингових списках міжнародних агенцій за інвестиційною привабливістю.

Висновки. Результати аналізу дозволяють відзначити складність та масштабність про-

блем, розв'язання яких науковою спільною та представниками бізнес-середовища ототожнюється переважно з технічною модернізацією підприємств галузі. Цілком погоджуючись з об'єктивною необхідністю таких заходів, автор наголошує на довгостроковому характері їх вирішення. З огляду на це, пріоритетного значення на сьогодні набуває сучасний інструментарій управління підприємствами, що передбачає зміщення фокусу у виборі підприємствами способу набуття та утримання конкурентних переваг: політика прямого зіткнення інтересів підприємств на ринку повинна поступатися застосуванню «позаконкурентних» технологій та способів поведінки, що на практиці проявляється через поширення стратегічних альянсів, аутсорсингових та ліцензійних угод між меткомбінатами, реалізацію програм лобіювання інтересів підприємств у владних структурах різних рівнів та в соціальному середовищі.

Гармонізація інтересів та конструктивна взаємодія підприємств металургійної галузі дозволить забезпечити адекватне реагування на нестабільність та гіпердинамічність зовнішнього середовища, а також збереження їх організаційної цілісності та безперервності функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернега Д.Ф. Сучасний стан виробничих потужностей металургійної галузі України / Д.Ф. Чернега, В.М. Нещадим, П.Д. Кудь, Д.В. Іванченко // Наукові вісті Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2012. – № 5. – С. 92-96.
2. Мазур В. Економічні аспекти стану металургії України / В. Мазур, М. Тимошенко // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 13-23.
3. Чередніченко С.В. Прогнозування тенденцій світового ринку металопродукції та експортної діяльності металургійної галузі України / С.В. Чередніченко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2014. – № 1(16). – С. 38-43.
4. Гелевачук З.Й. Позиціонування вітчизняних гірничо-видобувних підприємств на світовому ринку залізорудної продукції // З.Й. Гелевачук / Формування ринкової економіки. – Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика». – 2012. – С. 63-72.
5. Никифорова В.А. Стратегические направления промышленной политики в металлургической отрасли Украины в посткризисный период / В.А. Никифорова // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2.
6. Воробйов С.Л. Пріоритети та інструменти модернізації металургійної галузі України // С.Л. Воробйов, О.В. Собкевич // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4(25). – С. 118-124.
7. Катаєв О.О. Досвід і перспективи енергозбереження ресурсомістких підприємств гірничо-металургійного комплексу України / О.О. Катаєв // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 18-30.
8. Майорченко В.Н. Анализ состояния технического переоснащения, модернизации и внедрения новейших технологий энергосбережения на предприятиях ГМК Украины / В.Н. Майорченко, А.А. Романенко, А.Н. Сиротенко // Горнорудная и металлургическая промышленность. – 2010. – № 4. – С. 131-134.
9. Аналитический бюллетень «Металлургия: тенденции и прогнозы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vid1.rian.ru/ig/ratings/met_9.pdf.
10. Громова Я.А. Дослідження перспектив інноваційного розвитку металургійної галузі України: маркетинговий аспект / Я.А. Громова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 37-45.

УДК 338

Пось С.М.
студентка
Київського національного авіаційного університету

Білявський В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Київського національного авіаційного університету

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

ANALYSIS OF INVESTMENT CLIMATE UKRAINE IN THE ECONOMY AND WAYS OF IMPROVING ITS

АНОТАЦІЯ

Можливості залучення в країну інвестицій залежать у першу чергу від умов для інвесторів, які в ній створені, тобто від інвестиційного клімату. У статті описані підходи до визначення інвестиційного клімату, виявлено його характерні особливості.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Возможности привлечения в страну инвестиций зависят в первую очередь от условий для инвесторов, которые в ней созданы, то есть от инвестиционного климата. В статье описаны подходы к определению инвестиционного климата, выявлены его характерные особенности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал.

ANNOTATION

The possibility of attracting investments depend primarily on the conditions for investors, which it created, ie the investment climate. This article describes the approaches for determining the investment climate, found its characteristics.

Keywords: investments, investment climate, investment attractiveness, investment potential.

Постановка проблеми. Однією із ключових умов розвитку економіки України є активізація інвестиційного процесу. Інвестиції необхідні для успішної модернізації економічного комплексу, нарощування темпів виробництва, диверсифікації економіки. У зв'язку з цим винятково важливого значення набуває проблема формування у нашій країні привабливого інвестиційного клімату.

Оцінка інвестиційного клімату економіки України та його впливу на динаміку потоків міжнародних інвестицій набула актуальності з огляду на трансформаційний характер економіки, різновекторність і непостійність стратегій розвитку. Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку України. Сприятливий інвестиційний клімат уможливлює вирішення соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й впроваджувати новітні технології тощо. Тому нині стабілізація інвестиційного клімату, зокрема через його аналіз та прогнозування, є актуальним завданням для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Головною умовою подальшого трансформаційного розвитку економіки України є пошук нових шляхів залучення інвестиційного капіталу для забезпечення перспективного розвитку економіки України. Питання формування інвестиційного іміджу та інвестиційної привабливості економіки України розглядав у працях О.В. Гаврилюк [2, с. 99], формування концепції поліпшення інвестиційного клімату в Україні аналізував О.К. Малютін [3, с. 41], інноваційну парадигму управлінської діяльності аналізував В.В. Россоха [10, с. 59-61], рейтингову оцінку економіки України за рівнем інвестиційної привабливості розглядала Н.А. Марченко [11, с. 94-100].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційний клімат будь-якої держави, особливо такий його фактор, як ризик, є динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Зміна клімату призводить до перерозподілу інвестиційних потоків у глобальному середовищі й визначає активність інвесторів у різних державах. Тому положення держави у світових рейтингах оцінювання інвестиційного клімату виступає як підґрунтя для інвестиційних процесів та визначає рівень іноземних інвестицій в економіку.

Зважаючи на вищезазначене, необхідним є удосконалення аналізу інвестиційного клімату України, враховуючи результати рейтингів, дослідження динаміки позицій України з метою покращання інвестиційного клімату.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці методичних засад щодо аналізу інвестиційного клімату в економіці України та виявлення основних шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державного комітету статистики України [10], у I кварталі 2013 р. в

економіку України іноземними інвесторами вкладено 1559,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 176,2% до відповідного періоду 2012 року. Обсяг інвестованого капіталу в економіку України на 1 квітня 2013 р. становив 55708,9 млн дол. США, що на 1,3% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на душу населення складає 1226,7 дол. США. У цьому контексті варто зауважити, що на сьогоднішній день у структурі капітальних вкладень в Україні переважають внутрішні джерела. Так, за 2012 р. 64% загального обсягу капітальних вкладень профінансовано за рахунок коштів підприємств та організацій.

Обмеженість внутрішнього інвестиційного потенціалу та низька привабливість реального сектора економіки для іноземних інвесторів не сприяють формуванню передумов для модернізації необоротних активів, виробничих технологій, інфраструктури.

Це, в свою чергу, знижує конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені.

Кількість держав світу, які інвестують капітал в економіку України, на 1 січня 1996 р. становила 94 країни, на початок 2013 р. – 128. Найбільші обсяги прямих інвестицій надходять від нерезидентів із 10 країн: Кіпру, Німеччини, Нідерландів, Російської Федерації, Австрії, Сполученого Королівства, Франції, США, Віргінських Островів, Великої Британії та Швеції, яким належить понад 81% загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце слід відвести моделюванню інвестиційного клімату. Наразі рейтингів оцінювання конкурентоспроможності у світовій практиці використовується багато. При цьому конкурентоспроможність розглядається з трьох основних позицій [8, с. 73]:

1) на мікрорівні – як здатність суб'єктів господарювання держави конкурувати на товарних ринках;

2) на мезорівні – спроможність секторів економіки конкурувати на регіональних і світовому ринках;

3) на макрорівні – положення національної економіки на світовому ринку.

Поширені й інші економічні індекси та рейтинги інвестиційного клімату держав, зокрема рейтинги Світового економічного форуму, цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу (США), індекси журналів «Fortune» (США) та «The Economist» (Англія), методика оцінки інвестиційної привабливості, розроблена Банком Австрії, рейтинг інвестиційного клімату держав, що визначається Інститутом менеджменту у Лозанні тощо [12, с. 46].

Оцінка Індексу інвестиційної привабливості України проводиться Європейською бізнес-асоціацією за підтримки дослідної компанії InMind. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційного клімату України першими особами компаній – членів Європейської бізнес-асоціації. Пріоритетними завданнями ЄБА на 2013–2014 рр. є зменшення перешкод для інвестування, підтримка різних механізмів, які сприяють економічній інтеграції до ЄС та сприяння позиціонуванню України як держави, привабливої для інвестицій та ділового партнерства.

За інформацією ЄБА, інвестори відзначили низку негативних тенденцій, які сьогодні спостерігаються в економіці України: корупція (15%); недосконале правове середовище (11%); непрозорість судової системи (5%); технічні бар'єри у процесі митного оформлення.

Політичне середовище характеризується такими показниками, як стабільність політичної системи, наявність/відсутність конфліктів між політичними опонентами, частота зміни урядів, кількість політичних скандалів, ступінь довіри до влади тощо. Правове середовище характеризується наявністю стабільного законодавства, конституційних законів, кодексів, законів, що захищають права власності та права інвесторів, їх несуперечливістю, простотою та чіткістю, що передбачає наявність прямої дії і механізмів виконання, а також ефективністю судової системи [11]; економічних чинників (економічна стабільність, темпи інфляції, стабільність і конвертованість національної валюти, послідовність податкової і грошової політики, рівень розвитку інфраструктури, зокрема фінансово-кредитних установ тощо) [4]. Економічні чинники характеризуються динамікою грошово-кредитної сфери, банківської системи та інших складових інфраструктури економіки, експортно-імпортних операцій, рівнем інфляції, стабільністю національної валюти, станом внутрішнього ринку та його довгостроковим потенціалом, рівнем ресурсної забезпеченості та інвестування, показниками фінансової стабільності, наявністю вільних трудових ресурсів, рівнем їх професійної кваліфікації та вартості тощо [11].

Висновки. У цілому проведене дослідження аналізу інвестиційного клімату в економіці України за міжнародними оцінками засвідчило виключну необхідність системного виявлення основних тенденцій погіршення інвестиційного клімату та пошуку можливих шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату національної економіки.

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце варто відвести моделюванню інвестиційного клімату. При цьому принципово досягнуто об'єктивності оцінки загальної економічної ситуації у державі, що дасть системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора і відобразить важелі впливу на остаточне рішення щодо перспектив інвестування. Формування інвестиційного клімату є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку України та її інтеграції у світову економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект/ Д. Ванькович, Н. Демчишак // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 79-81.
2. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 99.
3. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 41.
4. Резник Н.П. Чинники формування інвестиційного клімату / Н.П. Резник // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ. – 2008. – Т. 1. – С. 25-27.
5. Рейтинги агентства Moodys [Електронний ресурс]: Moodys. – Режим доступу : http://www.moodys.com.
6. Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності / В.В. Россоха // Агроінком. – 2005. – Вип. 5-6. – С. 59-61.
7. Марченко Н.А. Рейтингова оцінка України за рівнем інвестиційної привабливості / Н.А. Марченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2(10). – С. 94-100.
8. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2012. – № 5(132). – С. 78-82.

УДК 631.16:338.124.4

Пріб К.А.
доктор економічних наук, доцент
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

MANAGING THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR IN TERMS OF ECONOMIC INSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито проблеми управління розвитком підприємств аграрної сфери в умовах економічної нестабільності. Вивчено і систематизовано чинники, що призводять до дестабілізації. Запропоновано засади управління підприємствами аграрної сфери, що ґрунтуються на запровадженні превентивних заходів, дозволяють мінімізувати негативний вплив дестабілізуючих чинників та забезпечують утворення умов для майбутнього розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, нестабільність, управління, підприємства, аграрна сфера.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты проблемы управления развитием предприятий аграрной сферы в условиях экономической нестабильности. Изучены и систематизированы факторы, которые приводят к дестабилизации. Предложены основы управления предприятиями аграрной сферы, основанные на введении превентивных мер, позволяющие минимизировать негативное влияние дестабилизирующих факторов и обеспечить создание условий для дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, нестабильность, управление, предприятие, аграрная сфера.

ANNOTATION

The article deals with the problem of managing the development of enterprises of the agrarian sector in terms of economic instability. There was studied and classified the factors that lead to destabilization. Proposed management framework companies of the agrarian sector, which is based on the introduction of preventive measures to minimize the negative impact of destabilizing factors and ensure the creation of conditions for the further development of the enterprise.

Keywords: development, instability, governance, enterprise, agrarian sector.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств аграрної сфери, що має важливе значення для функціонування усього національного господарства, забезпечення продовольчої безпеки держави, стабільного функціонування сільських територій і життя сільських громад, поволі часто ускладнюється різноманітними дестабілізуючими чинниками. Тому вирішення проблеми щодо налагодження ефективної системи управління розвитком агарних підприємств в умовах економічної нестабільності є актуальним, має високу наукову і практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку підприємств агарної сфери нині приділяється достатньо уваги у науковій літературі. Так, О.О. Кундицький та Н.С. Чопко виділили основні групи чинників, що впливають на розвиток аграрних підприємств, до яких віднесли макроекономічні, фінансові, податкові, цінові, технічні, виробничі, природні, інноваційні, екологічні, збутові, структурні, соціально-демографічні [1, с. 54-56]. Чисельні дослідження присвячені методам і механізмам забезпечення розвитку. Зокрема, Л.В. Куцина обґрунтувала доцільність розвитку підприємств аграрної сфери на основні утворення кластерів – «унікальної фінансово-економічної і організаційної форми оптимального поєднання та взаємодії ресурсів, прогресивної форми організації управління» [2]. О.В. Гончаренко довів необхідність забезпечення інноваційного підходу у розвитку агарних підприємств [3, с. 104-105], а Т.В. Бутенко показав перспективність запровадження з цією метою методів і підходів стратегічного управління [4]. У свою чергу, І.О. Бабаєва зазначила, що ключова роль у розвитку підприємства аграрної сфери належить виваженому й ефективному державному управлінню [5]. У наукових публікаціях розглядають також питання щодо використання різних інструментів управління розвитком, організаційних, правових, соціальних аспектів його здійснення, ролі керівника тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Водночас проблеми та особливості управління розвитком аграрних підприємств в умовах економічної нестабільності у науковій літературі висвітлені недостатньо, що ускладнює практичні аспекти реалізації аграрного менеджменту в умовах криз.

Виходячи з вищевикладеного, метою дослідження стало на основі визначення і систематизації чинників дестабілізації обґрунтувати підходи до управління розвитком підприємств аграрної сфери в умовах економічної нестабільності.

Результати дослідження. Для ефективного управління розвитком підприємств аграрної сфери в умовах нестабільності важливим є визначення і систематизація чинників дестабілізації. Зазвичай серед основних макроекономічних чинників прийнято виділяти: випадковий збіг обставин, не зумовлений природою економічних відносин у суспільстві; складну і неповторну комбінацію чинників, що є унікальною для кожного окремого випадку; розширення кредиту; зміни, що відбуваються у системі грошового

господарства; неврівноваженість, що притаманна ринковій економіці; помилки у державному управлінні; процеси фізичного зносу і оновлення основного капіталу; коливання граничної ефективності капіталу; виникнення найрізноманітніших конфліктів інтересів; трансфери криз тощо. До основних дестабілізуючих чинників мікроекономічного ґенезу відносять: прорахунки менеджменту, а також помилки інженерного, конструкторського, фінансового характеру; навмисні дестабілізуючі дії конкурентів, постачальників, споживачів й інших конрагентів ближнього оточення; аварії, техногенні лиха; конфліктні ситуації виробничого і соціально-психологічного характеру; незадовільну забезпеченість капіталом і нестачу джерел фінансування; низьку дохідність і прибутковість, незадовільний рівень рентабельності; нестачу оборотного капіталу та джерел його формування; незадовільний стан основних виробничих засобів, низький рівень їх оновлення і модернізації; нераціональну структуру витрат, незадовільний операційний леверидж; неефективну систему звітності та відсутність дієвого контролю; невідповідність внутрішніх характеристик функціонування підприємства вимогам зовнішнього середовища тощо. Ці чинники впливають на функціонування і розвиток усіх господарюючих суб'єктів незалежно від сфери економіки.

Водночас в аграрній сфері проявляються специфічні чинники. Дослідженнями встановлено, що до основних із них на макроекономічному рівні доцільно віднести:

• регулярні коливання економічної кон'юнктури, зокрема короткі й середні цикли, а також великі цикли економічної кон'юнктури;

• іррегулярні коливання динаміки, що виникають внаслідок зміни погодно-кліматичних умов, торговельних війн у продовольчій сфері, введення митно-тарифних обмежень тощо;

• відкритість економічних систем країн та регіонів світу, яка поряд із утво-ренням можливостей розширення ринків, налагодження нових економічних зв'язків, поширення новітніх технологій та інших рушійних сил розвитку, подеколи обумовлює руйнівні процеси та тенденції, призводить до лавиноподібного поширення дестабілізаційних процесів;

• відносну інертність сільського господарства на тлі прискорення НТП і чергової хвилі розвитку інноваційних технологій виробництва аграрної продукції;

• значну залежність від державної підтримки за умов зниження фінансових можливостей бюджету.

Зазвичай макроекономічні чинники некеровані з боку менеджменту підприємств, тому для усунення їх негативного впливу необхідно забезпечувати державне регулювання діяльності агарних товаровиробників. Поряд із макроекономічними чинниками дестабілізації вагомого значення нині набувають регіональні, до яких належать:

- занепад окремих сільських територій, невідповідність умов проживання у них середньостатистичним стандартам якості життя;
- значна залежність від стану місцевих ринків та загального розвитку регіону;
- незадовільний стан шляхової інфраструктури та незабезпеченість транспортом;
- старіння сільського населення, тривала демографічна криза на селі;
- залежність від можливостей вирощування сільськогосподарських культур та розведення тварин і птиці, виходячи з природно-кліматичних умов регіону тощо.

Галузеві дестабілізуючі чинники, що ускладнюють розвиток підприємств, витікають із специфіки аграрної сфери та її місця в економіці країни. Вони зумовлюють нетиповість перебігу дестабілізаційних процесів та їх детермінованість у часі, пояснюють виникнення лагу запізнення реакції аграрної сфери на кризу порівняно з іншими сферами економічної діяльності та зазвичай більшу глибину деструктивних явищ. До основних галузевих чинників належать:

1) використання живих організмів у процесі виробництва, що ускладнює маневрування обсягами і видами діяльності за умов кризи, унеможливлює швидку виробничу реструктуризацію та скорочення витрат, призводить до порівняно з іншими галузями діяльності більшої глибини деструктивних процесів;

2) залежність від природно-кліматичних умов, що може як запобігати поширенню нестабільності у сприятливі роки, так і поглиблювати її у несприятливі, зумовлювати нетиповість перебігу порівняно з національним господарством;

3) використання землі як основного засобу виробництва, що зумовлює залежність від ситуації з ринком землі, ускладнює процеси ефективної реструктуризації, почасти викривлює реальну ефективність господарювання, а також потребує додаткових витрат на підтримку якості і захист земель;

4) сезонність, що подекуди унеможливлює швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури та економічних тенденцій, сприяє подовженню тривалості періоду нестабільності й утворенню лагу запізнення реакції галузі на дестабілізаційні процеси;

5) структурна розшарованість на велику кількість підгалузей і видів діяльності, що сприяє формуванню значних відмінностей у тенденціях протікання процесів дестабілізації та водночас утворює додаткові механізми захисту через реструктуризацію;

6) залежність від просторового розташування, що ускладнює вихід на додаткові ринки та знижує можливості оновлення виробничого апарату і залучення додаткових ресурсів.

Регіональні та галузеві чинники здебільшого некеровані або умовно керовані з боку менеджменту підприємств аграрної сфери, тому для усунення їх негативного впливу доцільно як за-

лучати механізми державного впливу, так і запроваджувати спеціальні стабілізаційні заходи на рівні товаровиробників.

На відміну від макроекономічних, галузевих і регіональних чинників дестабілізації внутрішньогосподарські процеси залежать від умов господарювання в середині підприємства, а отже здебільшого керовані з боку менеджменту. По результатах кластерного аналізу на матеріалах сільськогосподарських підприємств Лісостепової зони було виділено найбільш значимі з них. Зокрема, до внутрішніх чинників належать:

- нестача власних джерел фінансування;
- формування неоптимальної структури джерел фінансування;
- нераціональне розміщення залучених коштів в активах та незабезпечення оптимального співвідношення між оборотними коштами та основними засобами;
- нестача власних оборотних коштів та погіршення маневреності оборотних активів;
- недостатня забезпеченість активами та їх окремими елементами з розрахунку на одиницю використовуваної земельної площі;
- неефективне ведення господарської діяльності, використання землі та активів, зокрема основних засобів;
- низький рівень інвестування;
- незабезпечення оптимального співвідношення між оборотними коштами та поточними зобов'язаннями тощо.

Отже, будь-які чинники дестабілізації, незалежно від їх походження, потен-ційно можуть впливати на життєдіяльність аграрних підприємств. При цьому макроекономічні чинники передусім діють у сфері формування фінансових ресурсів, інтенсивності діяльності, розрахунків з контрагентами; регіональні впливають на забезпеченість виробничими ресурсами та утворення територіальних і соціокультурних умов господарювання; галузеві, головним чином, визначають ефективність господарювання та внутрішньогалузеву структуру виробництва; внутрішньогосподарські – впливають на процеси формування власних фінансових джерел, утворення активів, забезпечення ефективності господарювання та платоспроможності.

Управління розвитком підприємств аграрної сфери в умовах економічної нестабільності має спрямовуватися на усунення негативного впливу мікроекономічних чинників, а також на уникнення впливу макроекономічних, галузевих і регіональних процесів або пристосування до змінених під їхнім тиском умов господарювання. Таке управління має ґрунтуватися на запроваджені заходів превентивного впливу, покликане не допустити поглиблення дестабілізаційних процесів та утворити умови розвитку у перспективі. Його основні завдання полягають в:

1) оцінюванні ризику поглиблення дестабілізаційних процесів й прогнозуванні їх ймовірних наслідків;
2) визначенні сильних і слабких сторін підприємства;
3) виявленні резервів фінансової стабілізації;
4) розробці програми превентивних запобіжних заходів;
5) забезпеченні реалізації запобіжних заходів;
6) оптимізації організаційної структури і налагодженні системи швидкого реагування;
7) посиленні контролю над діяльністю, рухом грошових коштів, витратами тощо.

Важливою складовою управління агарним підприємством в умовах економічної нестабільності є моніторинг зовнішнього середовища та аналіз і контроль внутрішньогосподарських процесів. Це уможливить завчасне виявлення чинників і ризиків, що провокують дестабілізацію, та дозволить утворити систему їх профілактики й усунення негативного впливу. Ключовими індикаторами аналізу мають бути: рівні старіння дебіторських і кредиторських рахунків, темпи зростання боргового тягаря, показники покриття відсотків і основної суми поточних і середньострокових боргових зобов'язань, індекс співвідношення рентабельності активів і середньозваженої вартості капіталу, показники ефективності та інтенсивності основних видів діяльності. Також необхідно визначити сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта та додаткові можливості і загрози, що формуються під впливом зовнішнього оточення, виявити і оцінити наявні резерви економічної та фінансової стабілізації. За результатами оцінювання необхідно розробити програму запобіжних заходів й забезпечити її реалізацію.

В умовах поглиблення економічної нестабільності запровадження превентивних заходів впливу змінює звичний порядок функціонування підприємства, вимагає переведення його у спеціальний режим управління з посиленим контролем та відповідальністю. Основними сферами внутрішнього контролю мають бути рівень заборгованості, обсяги витрат, доходність та рівень мобільності активів. Адже саме ці показники відбивають ймовірність зниження платоспроможності у перспективі і показують здатність підприємства опиратися кризі. У зовнішньому середовищі менеджмент підприємства має постійно контролювати ціни на основні види вироблюваної продукції, обсяги продажів та їх зміну, рівень ділової активності в аграрному сегменті ринку, тенденції, що супроводжують функціонування кредитного ринку, зокрема зміну відсоткових ставок.

Виникає потреба у зміні загальної стратегії розвитку аграрного підприємства на захисну, провідним критерієм прийняття управлінських рішень за якої є забезпечення фінансової стійкості. Захисна стратегія передбачає максимальну відмову від усіх господарських операцій з високою ймовірністю ризиків або невизначеністю результатів, тих, які можуть призвести

до фінансових втрат або дестабілізувати виробничо-господарські і фінансові відносини тощо. За умов реалізації цієї стратегії аграрному підприємству слід переглянути доцільність впровадження високоризикових та довгострокових проектів, будь-яких інших заходів, які можуть призвести до іммобілізації ресурсів і консервації значної частини потужностей у випадку поглиблення нестабільності. Це передусім стосується ризикового будівництва потужностей у тваринництві, закладки багаторічних насаджень, започаткування переробки сільськогосподарської продукції чи будь-яких інших видів діяльності, які не забезпечать швидку окупність або прогнозні фінансові результати за якими мають значну варіативність. Водночас у рамках реалізації захисної стратегії доцільно запроваджувати ті нові види діяльності або господарських операцій, які допоможуть стабілізувати грошові потоки у перспективі, забезпечити аграрне підприємство додатковими резервами опору за умов виникнення і поширення кризових явищ.

В цілому управління аграрним підприємством в умовах економічної нестабільності переважним чином спрямовується на забезпечення здатності підприємства опиратися негативним змінам, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі, а також на формування резервів стабілізації у перспективі. Тому основними напрямами його здійснення мають бути оптимізація видів і структури виробничо-господарської діяльності, перегляд критеріїв доцільності здійснення господарських операцій і ефективності проектів, скорочення витрат та раціоналізація використання ресурсів, перегляд стратегій просування власних товарів на ринку з урахуванням дестабілізаційних процесів, а також зміни платоспроможності, ритмічності та інших характеристик функціонування основних споживачів, оптимізація структури джерел фінансування й мінімізація середньозваженої вартості капіталу тощо.

Подеколи доцільною є зміна стилю управління підприємством аграрної сфери. Якщо у стабільних умовах найефективнішими є автономний (делегування повноважень) та демократичний стилі, то в умовах економічної нестабільності перевагу слід надати демократичному або навіть організуючому стилю, за якого влада дещо централізується, посилюється контроль, змінюється ставлення до ініціативи виконавців. Слід зазначити, що запровадження конкретного стилю залежить від багатьох умов – особистих якостей керівника, готовності виконавців працювати в умовах ризику за загрози кризи, попереднього стилю управління, розмірів підприємства, традицій і взаємовідносин, що склалися у внутрішньому середовищі, рівня загрози кризи тощо.

Зміна стратегії підприємства та стилю керівництва вимагає оптимізації організаційної структури з певною централізацією. Одночасно зі змінами в організаційній структурі необхідно удосконалити процеси внутрішньої комунікації, утворити ефективну систему інформаційного забезпечення, налагодити роботу інформаційних каналів, що відіграють важливу роль у забезпеченні виконання усіх управлінських функцій. Основою удосконалення інформаційного забезпечення у даному разі є запровадження системи контролінгу, бюджетування й короткострокового фінансового планування.

Запровадження запропонованих підходів до управління аграрними підприємствами дозволить мінімізувати негативний вплив економічної нестабільності на умови і результати господарювання. А забезпечення стабільності, у свою чергу, є основною умовою уможливлення розвитку підприємств аграрної сфери у перспективі.

Висновки. Важливим елементом системи управління розвитком підприємств агарної сфери в умовах економічної нестабільності має бути запобігання руйнівному впливу дестабілізуючих чинників макроекономічного, галузевого регіонального і внутрішньогосподарського походження. Тому управління має ґрунтуватися на запровадженні превентивних заходів, які дозволяють мінімізувати негативний вплив дестабілізуючих чинників та забезпечуються утворення умов для майбутнього розвитку підприємства.

Перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямі полягають в удосконаленні організаційно-економічних механізмів управління розвитком підприємств аграрної сфери в сучасних умовах соціально-економічної нестабільності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кундицький О.О. Чинники розвитку підприємства аграрного сектора України / О.О. Кундицький, Н.С. Чопко // Экономика и управление. – 2012. – № 6. – С. 54-58.
2. Куцина Л.В. Управління розвитком аграрної сфери на основі кластерного підходу [Електронний ресурс] / Л.В. Куцина // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 125. – Харків : ХНТУСГ. – 2012. – 340 с. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/24.pdf.
3. Гончаренко О.В. Інноваційний розвиток агарних підприємств у контексті формування інформаційної економіки / О.В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10(136). – С. 103-109.
4. Бутенко Т.В. Формування стратегії розвитку аграрної сфери з метою її адаптації до інноваційно-інвестиційних умов функціонування [Електронний ресурс] / Т.В. Бутенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=849.
5. Бабаєва І.О. Державне регулювання розвитку аграрних підприємств [Електронний ресурс] / І.О. Бабаєва // Офіційний сайт Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/04.pdf.

УДК 339.138:338.45

Прокопенко Н.С.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
ПВНЗ «Європейський університет»

Аршевська М.В.
здобувач
ПВНЗ «Європейський університет»

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MARKETING COMMUNICATIONS TO PROVIDE COMPETITIVE AUTOMOTIVE COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено маркетингове обґрунтування комунікаційного забезпечення конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств, визначено масштаби організації науково-дослідних робіт в Україні. Запропоновано схему впливу маркетингових комунікацій на конкурентоспроможність підприємств. Підтверджено значний позитивний вплив комунікаційного забезпечення на формування конкурентоспроможності інноваційних підприємств автомобілебудівної галузі. У цих процесах важливу роль відіграє комплексне впровадження інформаційної концепції маркетингу, що базується на урахуванні психологічних чинників взаємодії зі споживачами. Маркетингова ефективність комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає у збільшенні інтегрального використання каналів маркетингових комунікацій.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, комунікаційне забезпечення, цінність товару, конкурентоспроможність, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье приведено маркетинговое обоснование коммуникационного обеспечения конкурентоспособности автомобилестроительных предприятий, определено масштабы организации научно-исследовательских работ в Украине. Предложена схема влияния маркетинговых коммуникаций на конкурентоспособность предприятий. Подтвеждено значительное позитивное влияние коммуникационного обеспечения на формирование конкурентоспособности инновационных предприятий автомобилестроительной отрасли. В этих процессах важную роль имеет комплексное внедрение информационной концепции маркетинга, которая основывается на взаимодействии психологических факторов с потребителями. Маркетинговая эффективность коммуникационного обеспечения инновационной деятельности предприятий заключается в увеличении интегрального использования каналов маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, коммуникационное обеспечение, ценность товара, конкурентоспособность, эффективность.

ANNOTATION

In an article the marketing substantiation of communication maintenance of competitiveness of automakers enterprises is presented, defined scales of the organization of research works in Ukraine. It is offered the scheme of influence of marketing communications on competitiveness of the enterprises. Confirmed a significant positive impact on the formation of communication to ensure the competitiveness of innovative enterprises automotive industry. In this process plays an important role comprehensive implementation of information marketing concept, based on the account of psychological factors interaction with consumers. Marketing efficiency of communication maintenance innovative activity the enterprises consists in increase in integrated use of channels of marketing communications.

Keywords: integrated marketing communications, communications security, value of the goods, competitiveness, efficiency.

Вступ. Суспільні перетворення, які відбуваються в Україні, припускають активний пошук шляхів і засобів кардинального інноваційного оновлення економіки, інноватизації економічних процесів. Процеси взаємопроникнення економічних ресурсних потоків призвели до посилення конкуренції у сфері інновацій як на національних, так і міжнародних товарних ринках. Умови конкуренції між товаровиробниками на внутрішніх та зовнішніх ринках на сьогодні вимагають нових підходів у формуванні ефективних механізмів комунікаційного забезпечення інноваційної діяльністю на засадах маркетингу та розвитку маркетингових комунікацій (МК).

Автомобільна галузь характеризується високою складністю технологій виробництва і природно потребує оновлення технологічних ліній і обладнання на засадах інноваційності. В ринкових умовах маркетингова інноваційна діяльність є необхідною основою досягнення конкурентоспроможності та економічного розвитку промислових підприємств. Тому наукове дослідження даної тематики доцільно проводити на основі комплексного урахування перебігу динамічних ринкових процесів.

Сутність маркетингових комунікацій при організації інноваційних процесів вивчають А.В. Войчак, Девід Дойл, Т.Г. Діброва, А.Ф. Павленко, Т.О. Примак. Визначення ефективності комунікаційного забезпечення інноваційних процесів наводиться у роботах Дж. Бернета, А.М. Ваз'янського, С. Гриценка, С.М. Ілляшенка, В.П. Кузнецова, С. Моріарті.

Проте в наявних наукових працях залишаються не повністю розкритими напрями впливу комплексу маркетингових комунікацій на формування конкурентоспроможності підприємств.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є маркетингове обґрунтування комунікаційного забезпечення конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств. Поставлена мета дозволила виділити такі завдання роботи: поглибити теоретичні засади маркетингових комунікацій промислових підприємств; оцінити масштаби організації науко-

во-дослідних робіт в Україні, зміну залишкової вартості нематеріальних активів підприємств; охарактеризувати вплив комплексу маркетингових комунікацій на конкурентоспроможність підприємств; визначити маркетингову ефективність комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

Результати дослідження. Маркетингові комунікації доцільно розглядати як задоволення необхідних комунікативних потреб підприємств та споживачів шляхом їх трансформації у технологічну форму, яка забезпечує однозначне сприйняття інформації та досягнення прогнозованого результату, на відміну від випадкового інформаційного процесу [1]. З іншого боку, маркетингові комунікації інноваційної діяльності промислових підприємств забезпечують процес формування засобів реалізації функцій управління шляхом утворення каналів інформаційного обміну між суб'єктами та об'єктами під час визначення напрямків розробки, виробництва, упровадження та просування інноваційної продукції на всіх етапах життєвого циклу від формування ідеї інновації до утилізації використаного товару.

Основою сучасного ринкового комунікаційного простору є переконання. Поділяємо думку більшості науковців, які під комунікацією розуміють елемент процесу перекодування вербальної інформації у невербальну або, навпаки, при сприйнятті певного явища суб'єктом [2].

На сьогодні провідні маркетологи визнають високу ефективність застосування інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК). Так, Т.Г. Діброва справедливо наголошує на важливості функції планування в ІМК, яка спрямована на встановлення стратегічних засад сполучення таких складових комунікацій, як: реклама, стимулювання збуту, прямий маркетинг, виставки, спонсорський маркетинг, особистий продаж, мерчандайзинг, PR. Таке поєднання має призводити до отримання синергетичного ефекту від застосування ІМК [3, с. 16, 17]. Особливістю підходу до розуміння сутності ІМК Т.Г. Діброви є віднесення мерчандайзингу до комплексу ІМК, що, на наш погляд, є доречним, оскільки заходи з мерчандайзингу дозволяють передавати інформаційні повідомлення до потенційних покупців інноваційних товарів.

Дійсно, управління маркетинговою інноваційною діяльністю підприємств вимагає розвитку складних комунікативних зв'язків, які не обмежені спрямуванням нових товарів на ринок, а поширюються на аналіз зворотної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Важливим є виокремлення чинників, що впливають на формування ІМК. Серед виокремлених Т.Г. Дібровою чинників варто при розповсюдженні ІМК в інноваційному маркетингу брати до уваги такі: особливості ринку, стратегії охоплення ринку, специфіка споживчого вибору, життєвий цикл товару, обізнаність споживачів про товари [3, с. 19].

Постійно існуючим негативним моментом протягом часу спостереження є чітка тенденція до зменшення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України (рис. 1). Як свідчить графік, наведений на рисунку 1, оцінювана питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України чітко знизилася з 1,36% у 1996 р. до 0,81% у ВВП у 2013 р. Проте варто відзначити епізодичне зростання питомої ваги у 2003 р. Така тенденція дозволяє нам зробити висновки про викривленість зростання абсолютних обсягів наукових робіт у державі.

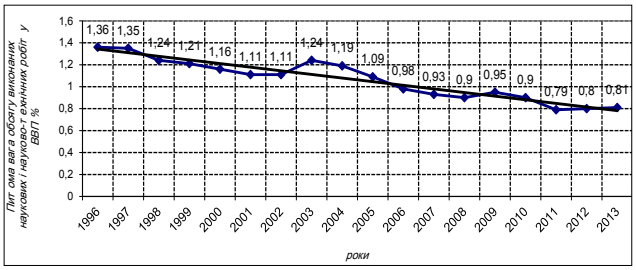


Рис. 1. Динаміка питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України
Джерело: побудовано автором на основі: [16]

Вважаємо, що останні значення такої питомої ваги у 2012 р. (0,80%), 2013 р. (0,81%) є критично низькими й набагато відстають від рівня розвинутих країн ЄС, США, Канади, Китаю та Японії.

На думку сучасних дослідників, цінність є вищою, якщо більшою є різниця між корисністю і загальною ціною покупки та споживання продукту або послуги. Д. Дойль справедливо акцентує, що у споживачів, передовсім, існує потреба у нових, економічно ефективних рішеннях, а потреба у нових товарах в даному випадку є похідною [5]. Встановлення залежності між корисністю, перевагами із ступенем техніко-технологічної радикальності інновацій свідчить про великий вплив способу споживання й стереотипу споживчої цінності товару на формування інноваційних складових корисності товару. При цьому оновлюється процес використання товару споживачем. Така нова корисність для споживача, на нашу думку, є базисною інновацією.

Представники російської школи маркетингу Є.П. Голубков, Т.П. Данько досліджують сприйняття інновації, як важливе поняття інноваційного маркетингу. Таке поняття є уявним процесом, через який проходить споживач від моменту першого контакту з інновацією до ухвалення рішення про потребу користування новим товаром [6; 7].

В.О. Василенко, В.Г. Шматько вдало виокремлюють соціологічні, культурологічні та психологічні групи споживачів по відношенню до інновацій [8]. Дійсно, споживачі по-різному сприймають інновації впродовж визначеного часу. При цьому термін сприйняття інновації різними групами споживачів, на нашу думку,

залежить від ступеня радикальності інновації та сфери її застосування.

Девід Дойл справедливо зазначає, що у споживачів є, передовсім, потреба у нових рішеннях, які мають певні переваги, адже аспект новизни самого матеріального продукту відходить на другий план [5]. Аналіз взаємозв'язку корисності та вигоди із ступенем техніко-технологічної радикальності інновацій дає змогу визначити особливості споживання та маркетингові засади набуття споживчої цінності товарів-новинок.

Формалізація підходів до створення системи управління маркетингом підприємств на засадах ринкових комунікацій, на нашу думку, вимагає розкриття змісту такого поняття, як маркетинговий потенціал підприємства. Гадаємо, потрібно ретельно аналізувати вплив організації комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій на накопичення маркетингового потенціалу високотехнологічних підприємств з урахуванням темпів освоєння інновацій, застосовуваних технологій виробництва і розподілу та потенціалу управління. Вітчизняні автори при визначенні поняття «імідж торгової марки» велику увагу приділяють психологічній стороні, а саме аспекту сприйняття сукупності відмінних властивостей товару чи послуги споживачем.

Інтерактивний діалог зі споживачами є важливим при оновленні товарних ліній, коли відбувається диференціація, кастомізація, індивідуалізація он-лайн замовлень. На наш погляд, необхідно запроваджувати електронні комунікації зі споживачами на ранніх стадіях інноваційного процесу для узгодження параметрів індивідуальних замовлень оновлених товарів. У поєднанні з МК на початкових етапах інноваційного циклу варто застосовувати електронну логістику. Важливо визначати особливості процесу взаємодії (взаємозв'язків) комунікацій та інновацій, інтеркорпорування інновацій і комунікацій. Це зумовлює необхідність удосконалити теоретико-методичні засади маркетингового забезпечення інноваційних процесів.

Комунікаційне забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств слід доповнити завдяки використанню внутрішнього маркетингу та формуванню інформаційно-комунікаційного комплексу з виокремленням комунікаційної концепції маркетингу, це дозволяє збільшити прибутки підприємств. Внутрішній маркетинг має бути реалізований на засадах розвитку внутрішнього комунікаційного впливу з урахуванням розвитку соціально-психологічних комунікацій [2, с. 169, 174]. Внутрішній маркетинг, спрямований на мотивацію творчої діяльності співробітників, сприяє підвищенню маркетингового потенціалу персоналу підприємств.

В інноваційному маркетингу важливим є формування завдання на пошук ідеї нового продукту чи послуги. У фаховій літературі існує справедлива думка, що нові ідеї формують інженери [9; 10, с. 94-102]. Однак проведений нами аналіз діяльності високотехнологічних підприємств України (ПрАТ «Єврокар», ПАТ «ЗАЗ») показав, що ці завдання покладені як на конструкторські підрозділи, так і на підрозділ маркетингу.

Вагомими є фактори, які свідчать про високу якість та екологічну чистоту машинобудівної продукції, оскільки вони є потенційними конкурентними перевагами, що можуть бути використані нами при формуванні комунікаційного забезпечення інноваційних процесів.

Вплив комплексу маркетингових комунікацій (КМК) на конкурентоспроможність підприємств слід визначати у двох площинах (рис. 2):

1) В рамках підходу, акцентованого на споживача (ПАС):

а) поліпшення об'єктивної якості завдяки удосконаленню характеристик товару;

б) аналізування суб'єктивної якості через відповідну комунікаційну діяльність, яка має на меті пропагувати, роз'яснювати існуючий рівень якості.

2) В рамках підходу, акцентованого на конкурентах (ПАК), коли МК мають спрямовуватися поряд з інформаційними потоками конкурентів, показуючи переваги позиціонованого товару.

Як видно з рисунка 2, при формуванні КМК слід приділяти значну увагу визначенню змісту комунікаційного звернення, оскільки саме сутність такого звернення визначає зміну суб'єктивного трактування якості продукції з боку споживачів. Зміст комунікаційного звернення при використанні комплексу забезпечуючих ІМК щодо інноваційного процесу має бути побудований на таких психологічних складових вибору споживача:

1) обґрунтування та усвідомлення необхідності йому нового товару;

2) при наявності аналогів роз'яснення позитивних відмінностей продукту;

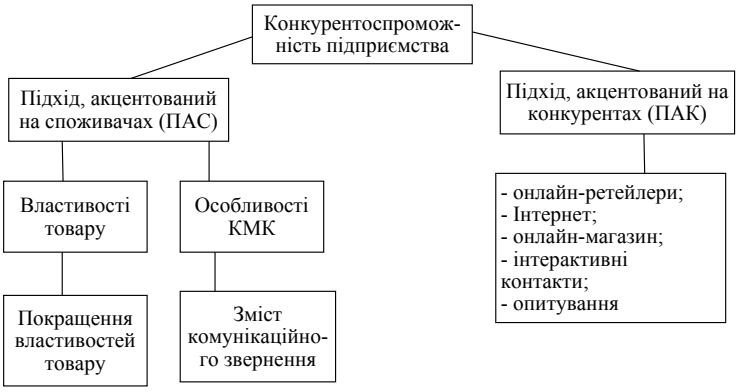


Рис. 2. Вплив комплексу маркетингових комунікацій (КМК) на конкурентоспроможність підприємств.

Джерело: удосконалено автором на основі [9; 10, с. 94-102]

3) надання докладної інформації про особливості користування новинкою.

Саме в рамках аналізу суб'єктивної якості слід удосконалювати комунікаційні методи, моделі, механізми. МК, сформовані в рамках ПАК, побудовані на використанні контактів з ретейлерами, широкому залученні інструментів Інтернет, інтерактивних контактах та проведенню опитувань.

В підході, акцентованому на конкурентах в маркетингових комунікаційних потоках, поряд з наявними економічними агентами на ринку слід наголошувати на таких конкурентних перевагах електронної торгівлі: низькі витрати, диференціація продукції, персоналізація інформації. Інтерактивний діалог зі споживачами є важливим при оновленні товарних ліній, коли відбувається диференціація, кастомізація, індивідуалізація онлайн-замовлень [11, с. 37].

На наш погляд, необхідно запроваджувати електронні комунікації зі споживачами на ранніх стадіях інноваційного процесу для узгодження параметрів індивідуальних замовлень оновлених товарів. У поєднанні з МК на початкових етапах інноваційного циклу варто застосовувати електронну логістику.

Вагоме значення у формуванні конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств має створення інновацій на основі концепції LPDS (Lean Product Development System), яка максимізує створення споживчої вартості на початкових етапах інноваційного циклу [12] Саме в рамках цієї концепції наголошуємо на необхідності підтримання тривалих взаємовигідних МК як зі споживачами, так і з усіма економічними агентами ринку.

Зауважимо, що у сучасних умовах необхідним важелем підвищення конкурентоспроможності досліджуваної групи автомобілебудівних підприємств є застосування локалізації виробництва [14]. Важливо визначати особливості процесу взаємодії (взаємозв'язків) комунікацій та інновацій, інтеркорпорування інновацій і комунікацій. Приєднуємося до позиції С.М. Ілляшенка, який виокремлює такі елементи досягнення ефективності інноваційного маркетингу: виробничо-збутовий, інноваційний та ринковий потенціали [15, с. 585].

Маркетингова ефективність комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає у підвищенні потоку прибутку, викликаного збільшенням одночасного інтегрального використання каналів МК упродовж усього каналу спілкування зі споживачами, розширенні присутності торгової марки підприємства на ринку, покращенні споживчого задоволення у порівнянні з витратами. Автором запропоновано розрахунок синергетичного маркетингового ефекту від поєднання МК за ланками спілкування зі споживачами здійснювати за допомогою нижче зазначеної формули, яку удосконалено, використовуючи напрацювання Дж. Бернет, А. Павленко, Д. Дойла [1; 2; 5].

$$E_{ст.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \Delta ОП_i^{ком.} * n_i}{\sum_{i=1}^{n} B_i^{ком.} * n_i},$$

де $E_{ст.}$ – синергетичний маркетинговий ефект від поєднання МК за ланками спілкування зі споживачами, грн; $\Delta ОП_i^{ком.}$ – приріст обсягу прибутку, що викликається і-м видом МК, грн; n_i – і-й вид МК, які застосовує високотехнологічне підприємство; $B_i^{ком.}$ – витрати, які несе підприємство на організацію і-го виду МК, грн.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Комунікаційне забезпечення має значний позитивний вплив на формування конкурентоспроможності інноваційних підприємств. Збільшення вартості нематеріальних активів підприємств та розширення обсягів науково-дослідних робіт сприяють формуванню конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств. Перспективами розвитку комунікаційного забезпечення маркетингової інноваційної діяльності є виокремлення на основі відповідного аналізу сили та сталості імпульсів, чинників впливу зовнішнього оточення та мікросередовища на удосконалення процесу пошуку і генерації ідей, прискорення розробки та комерціалізації новацій, що приводить до підвищення конкурентоспроможності, ефективного розподілу інноваційної продукції на ринках. Тому у вирішенні даного питання важливу роль відіграє комплексне впровадження інформаційної концепції маркетингу, що базується на урахуванні психологічних чинників взаємодії зі споживачами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ.; под ред. С. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
2. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика : [моногр.] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак. – К. : КНЕУ, 2005. – 408 с.
3. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика : [навч. посіб.]. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.
4. Науково-технічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Дойл Дэвид. Маркетинг-менеджмент и стратегии / Дэвид Дойл. – СПб. : Изд-во «Питер», 2002. – 544 с.
6. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М. : Издательство «Финпресс», 2003. – 496 с.
7. Данько Т.П. Управление маркетингом (методологический аспект). [изд. 2-е]. / Т.П. Данько. – М. : Инфра-М, 2005. – 246 с.
8. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : [посіб.] / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2005 – 440 с.
9. Зозульов О., Нестерова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 4-12.
10. Meyer A. Integriertes Marketing: Abscised vim Marketing-Mix

und Resort – denken, Heft 9, 1994, S. 94-101 / Heft 10, 1994, S. 102-106.
11. Гриценко С. Активізація електронної комерції як чинник економічної модернізації Інтернет-бізнес процесів / С. Гриценко // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 2. – С. 34-39.
12. Кузнецов В.П. Логистические аспекты процесса создания нового продукта в промышленности / В.П. Кузнецов, А.И. Панов, Е.А. Семахин // Екон. вісник НТУУ «КПІ». – 2011.
13. Чикусова М. Аналіз автомобільного ринку України / М. Чикусова // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 1. – С. 38-45.
14. Кузнецов В.П. Повышение эффективности автомобилестроения за счет локализации производства / В.П. Кузнецов, А.М. Вазьянский // Економ. вісник НТУУ «КПІ». – 2011.
15. Маркетинг для магістрів : [навч. посіб.]. / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 928 с.
16. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm.

УДК 65.050.9

Прус Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ

SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: CONCEPT, ESSENCE, PRINCIPLES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення понять «економічна безпека підприємства», «система економічної безпеки підприємства», запропоновано вдосконалені автором трактування цих понять. Вивчено підходи до розуміння поняття «економічна безпека підприємства» та виокремлено мету створення і функціонування системи економічної безпеки підприємства, яка відповідає кожному з них. Розглянуто принципи створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства з точки зору різних авторів і систематизовано їх.

Ключові слова: система, економічна безпека, підприємство, цілі, принципи.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие подходы к определению понятий «экономическая безопасность предприятия», «система экономической безопасности предприятия», предложена усовершенствованная автором трактовка этих понятий. Изучены подходы к пониманию понятия «экономическая безопасность предприятия» и выделены цели создания и функционирования системы экономической безопасности предприятия, соответствуеющие каждому из них. Рассмотрены принципы создания и функционирования системы экономической безопасности предприятия с точки зрения различных авторов и проведена их систематизация.

Ключевые слова: система, экономическая безопасность, предприятие, цели, принципы.

ANNOTATION

In article the existing approaches to definition of the concepts «economic security of the enterprise», «system of economic security of the enterprise» are analysed, the treatment of these concepts improved by the author is offered. Approaches to understanding of concept «economic security of the enterprise» are studied and the purposes of creation and functioning of system of economic security of the enterprise, sootvetstvuyeyushchy are allocated to each of them. The principles of creation and functioning of system of economic security of the enterprise from the point of view of various authors are considered and systematization is carried out them.

Keywords: system, economic security, enterprise, purpose, principles.

Постановка проблеми. Створення системи економічної безпеки для вітчизняних підприємств дедалі стає одним із найважливіших завдань, що виникають у результаті дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх загроз, зумовлених становленням ринкових механізмів в Україні. Аналіз діяльності існуючих систем безпеки на українських підприємствах показує, що вони в основному вирішують завдання, пов'язані з охороною території й об'єктів, а також із підтримкою пропускного режиму, який не відповідає вимогам сьогодення. Створення ефективної системи економічної безпеки підприємства потребує певних знань з теорії безпеки, що зумовлює необхідність вивчення та аналізу підходів до трактування понять «система економічної безпеки підприємства», «економічна безпека», уточнення їх сутності, цілей та принципів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців та практиків, які внесли значний вклад у дослідження економічної безпеки підприємства можна виділити Л. Абалкіна, М. Бєндікова, О. Бурбело, Є. Бухвальда, С. Ілляшенка, О. Захарова, Т. Кузенко, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Пономарьова, С. Покропивного, Є. Олєйнікова, В. Тамбовцева, В. Шликова, В. Ярочкіна та ін. Попри численні наукові праці останнього десятиліття, розвиток цього наукового напряму носить здебільшого теоретичний характер. На сьогодні питання щодо розуміння сутності системи економічної безпеки підприємства, структурування її елементів, визначення принципів її функціонування не знайшли остаточного вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення та аналіз підходів до трактування поняття «система економічної безпеки підприємства», уточнення його сутності та визначення основних принципів створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі новим науковим напрямом, в основу якого покладені дослідження безпечного існування антропо-соціокультурного організму, є безпекознавство [1, с. 17]. У трактуванні А.М. Кузьменка [2] безпекознавство – це суспільна міждисциплінарна наука, яка досліджує загальні та специфічні об'єктивні закономірності організації та функціонування систем безпеки різного класу і виробляє на підставі їх пізнання загальні теоретичні положення, спрямовані на підвищення ефективності їх функціонування. Основне завдання безпекознавства полягає в розробці методів дослідження і конструюванні систем різних типів, класів і рівнів, а лейтмотивом є вивчення та викладення реалізації забезпечення безпеки у практиці безпекотворення [1, с. 17]. Однією із площин безпекознавства є економічна безпека підприємства.

Враховуючи, що поняття «система економічної безпеки підприємства» базується на визначенні економічної безпеки підприємства, передусім, маємо розглянути поняття економічної безпеки підприємства. Поняття «економічна безпека» є похідним від категорії «безпека». У перекладі з грецької «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто безпека – це такий стан суб'єкта, при якому ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше певного інтервалу [3]. За матеріалами Вікіпедії (вільної енциклопедії), безпека – це стан захищеності, коли кому- чи чому-небудь ніщо не загрожує [4]. Таким чином, безпека – це певний стан суб'єкта, що характеризується відсутністю загроз.

За результатами попередніх досліджень [5] встановлено, що сучасні науковці трактують поняття «економічна безпека» як стан найефективнішого використання ресурсів підприємства, як міра гармонізації його інтересів у часі та просторі або як стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз. Все це є свідченням відсутності чіткої, домінуючої позиції щодо розуміння поняття «економічна безпека підприємства». Залежно від трактування цього поняття авторами досліджуються різні фактори, що впливають на економічну безпеку підприємства. Відповідно, неузгодженість поглядів щодо визначення базового поняття «економічна безпека підприємства» призводить до наявності різних підходів до розуміння поняття «система економічної безпеки підприємства», свідченням чого є різноманітні тлумачення поняття «система економічної безпеки підприємства», які мають певні відмінності. Наведемо деякі з них. Так, О.І. Захаров [6] визначає систему економічної безпеки підприємства як «...сукупність взаємозалежних організаційних, правових і технічних заходів, спрямованих на зниження і протидію реальним і потенційним, внутрішнім і зовнішнім ризикам та загрозам діяльності підприємства, які можуть призвести до істотних економічних втрат, зупинити або загальмувати розвиток підприємства».

На думку В.І. Ярочкіна [7], система безпеки – це «...організована сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз».

Група авторів О.А. Кириченко, С.М. Лаптєв, П.Я. Пригунов [8] трактують систему економічної безпеки підприємства як «...організаційний комплекс, який складається із сукупності організаційних, управлінських, технічних, правових та інших заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства, захист законних інтересів його керівництва та інвесторів, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства».

З позиції захисту життєво важливих інтересів можна навести трактування системи економічної безпеки підприємства М.І. Камлика [9] як «...комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних чи потенційних фізичних або юридичних осіб, які можуть призвести до істотних економічних втрат, та забезпечення економічного росту в майбутньому».

Таблиця 1

Мета створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства відповідно до підходів щодо розуміння економічної безпеки

Назва підходу	Сутність підходу	Мета створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства
Ресурсно-функціональний підхід	Розвиток підприємства, що досягається шляхом ефективного використання корпоративних ресурсів за функціональними складовими	Забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам (загрозам)
Захисний підхід	Запобігання та захист від негативного впливу зовнішнього середовища (економічна безпека розглядається з позиції впливу зовнішнього середовища)	Захист підприємства від загроз зовнішнього середовища
Стійкісний підхід	Здатність підприємства як економічної системи до збалансованості та стійкості	Забезпечення стійкості, незалежності, здатності підприємства до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів
Конкурентний підхід	Наявність конкурентних переваг як головна умова забезпечення економічної безпеки підприємства	Наявність конкурентних переваг
Гармонізаційний підхід	Гармонізація інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища	Захист економічних інтересів підприємства у взаємодії із зовнішнім середовищем
Інформаційний підхід	Зберігання комерційних таємниць підприємства	Захист інформації
Фінансовий підхід	Здатність підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів	Підвищення фінансової стій-кості підприємства, захист його комерційних інтересів від впливу негативних ринкових процесів

У монографії авторів [10] система безпеки підприємства розглядається як «...упорядкована сукупність теоретичних підходів і практичних дій, які забезпечують повний максимальний захист від усіх видів загроз і ризиків діяльності підприємства, у центрі якої лежать потреби і життєво важливі інтереси особистості, підприємства і держави з її широким колом структур і органів».

Проаналізувавши запропоновані визначення системи економічної безпеки підприємства, можна відзначити, що в науковій літературі поки що бракує єдиного консолідованого погляду на зміст поняття «система економічної безпеки підприємства». Проте простежується специфіка та виокремлюються певні підходи щодо розуміння базового поняття «економічна безпека підприємства», залежно від яких змінюються мета створення і функціонування системи економічної безпеки підприємства. У теорії безпеки вже існують розробки щодо виділення різних підходів, кожен з яких передбачає створення на підприємстві системи економічної безпеки, функціонування якої має сприяти досягненню певної мети. Відтак, ґрунтуючись на вже існуючих підходах щодо розуміння економічної безпеки підприємства, маємо визначити мету створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства, що відповідає кожному з наукових підходів (табл. 1).

Аналіз існуючих підходів до визначення сутності економічної безпеки дає можливість зробити висновок, що жоден з них не можна вважати всеохоплюючим, кожен підхід має певні переваги та недоліки. На нашу думку, найбільш широким та перспективним для подальших досліджень є ресурсно-функціональний підхід. У межах цього підходу дослідження економічної безпеки підприємства мають різнобічний характер, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня кожної функціональної складової економічної безпеки підприємства. З точки зору цього підходу, економічна безпека підприємства асоціюється з ефективною діяльністю підприємства.

Отже, за результатами проведеного аналізу підходів до розуміння сутності економічної безпеки, вивчення їх особливостей та за результатами узагальнення, у дослідженні під економічною безпекою підприємства пропонується розуміти комплексну характеристику результатів діяльності підприємства, одержаних завдяки ефективному використанню його ресурсів, скерованих на досягнення цілей підприємства й убезпечення його діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього середовищ. Запропоноване розуміння економічної безпеки підприємства передбачає тісний зв'язок системи економічної безпеки підприємства із його виробничою функцією.

Під системою економічної безпеки підприємства мається на увазі упорядкована сукупність заходів, спрямованих на убезпечення діяльності підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього середовищ і сприяння його стабільному й ефективному функціонуванню відповідно до цілей бізнесу.

Під ресурсами тут маються на увазі кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів, що використовуються підприємством для досягнення цілей бізнесу.

Відповідно до обраного підходу щодо розуміння економічної безпеки підприємства, головна мета створення і функціонування системи економічної безпеки підприємства полягає в забезпеченні його стабільного, максимально ефективного функціонування та убезпечення діяльності від загроз внутрішнього та зовнішнього середовищ. Отже, для досягнення визначеної головної мети система економічної безпеки підприємства повинна діяти за такими напрямами: убезпечення діяльності підприємства від загроз зовнішнього середовища шляхом мінімізації негативного впливу таких ринкових чинників, як невизначеність, конкуренція, опортунізм, асиметрія інформації та забезпечення максимальної ефективності діяльності підприємства шляхом ефективного розподілу і використання ресурсів, що нерозривно пов'язано з виробничою функцією підприємства. Таким чином, функціонування системи економічної безпеки підприємства передбачає її тісну взаємодію як із внутрішнім, так із зовнішнім середовищем підприємства (рис. 1).

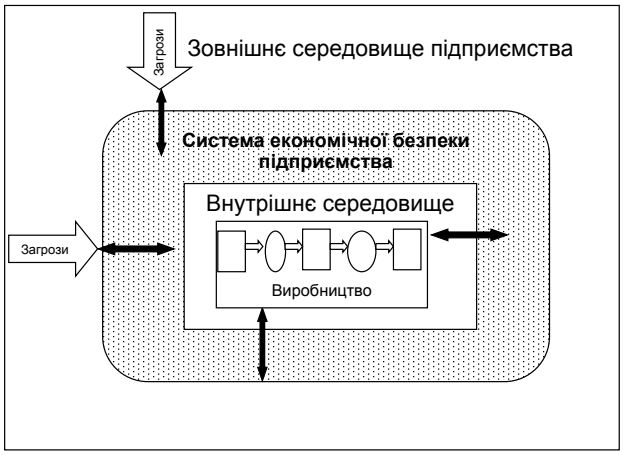


Рис. 1. Структурна схема взаємодії системи економічної безпеки із зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства

Розроблено автором

Система економічної безпеки підприємства, як і будь-яка система, являє собою певну множину кількість взаємопов'язаних елементів, які забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу [8, с. 64]. Відповідно до загальної теорії систем, ці елементи мають тісний діалектичний зв'язок, а сумісність її елементів у сукупності дозволяє отримати

нову системну якість – емерджентні якості, які система отримує завдяки поєднанню саме цих елементів. Крім цього, система характеризується цілісністю та певною відокремленістю від інших систем. Стосовно того, які елементи входять до системи економічної безпеки підприємства, не вироблено єдиного підходу [8, с. 64].

В.П. Мак-Мак [11] стверджує, що система економічної безпеки підприємства являє сукупність таких структурних елементів, як наукова теорія безпеки, політика і стратегія безпеки, засоби та методи забезпечення безпеки, концепція безпеки. Автори [8, с. 64] сукупність перерахованих вище елементів називають системою першого рівня. Система безпеки другого рівня, на їх думку, має містити у собі низку підсистем – економічну, техногенну, екологічну, інформаційну, психологічну, фізичну, науково-технічну, пожежну.

М.І. Камлик [9] до елементів системи економічної безпеки підприємства відносить: об'єкт і суб'єкт, механізм забезпечення безпеки та практичні дії співробітників із забезпечення економічної безпеки

Об'єкт системи економічної безпеки – стабільний економічний стан і розвиток підприємства в поточному та майбутніх періодах [6]. Безпосередніми об'єктами є такі ресурси: фінансові, грошові, матеріальні, інформаційні, інтелектуальні, кадрові тощо. Від особливостей об'єкта захисту багато в чому залежать побудова й основні характеристики системи забезпечення його економічної безпеки. При цьому слід ураховувати, що об'єкт захисту, як правило, є складним, багатоаспектним, а загрози – багатовекторними [6].

Суб'єкти системи економічної безпеки – це особи, підрозділи, служби, органи, установи, міністерства та відомства, які безпосередньо за-

Таблиця 2

Принципи функціонування системи економічної безпеки підприємства

Назва принципу	Сутність принципу
Принцип законності	Здійснення діяльності системи винятково у правовому полі на основі норм українського права із застосуванням тільки дозволених законодавством України методів і засобів забезпечення безпеки
Принцип комплексності	Здійснення діяльності системи із протидії загрозам і ризикам на основі розробленої на підприємстві стратегії безпеки, тактичних і оперативних планів із залученням усіх наявних в організації фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів
Принцип своєчасності	Негайна реакція системи безпеки на підприємстві на виникаючі небезпеки, загрози і ризики. Пріоритет віддається запобіжним діям з метою недопущення реалізації потенційно можливих загроз
Принцип безперервності	Діяльність системи безпеки підприємства повинна носити безперервний характер, що обумовлено перманентним характером небезпек, загроз і ризиків
Принцип удосконалювання	Постійне вдосконалення технологічного забезпечення безпеки, впровадження інновацій, використання вітчизняного та зарубіжного досвіду у сфері безпеки
Принцип централізації (підконтрольності) управління	Централізоване управління системою безпеки. Перший керівник підприємства (власник) повинен безпосередньо управляти розробкою політики і стратегії безпеки, ухвалювати рішення щодо фінансування і всебічного забезпечення діяльності системи безпеки і бути оперативно поінформованим про її діяльність
Принцип взаємодії і координації	Передбачає тісну взаємодію і координацію діяльності штатного підрозділу безпеки з іншими структурними підрозділами підприємства і зовнішніми організаціями (органами державного управління, МВС, СБУ тощо)
Принцип спеціалізації і професіоналізму	Передбачає високий професійний рівень, освіту і спеціальну підготовку в різних сферах забезпечення безпеки фахівців із системи безпеки підприємства
Принцип конспірації і гласності	Система безпеки має працювати гласно. Керівники організації й усіх її структурних підрозділів, а також персонал повинні постійно інформуватися фахівцями служби безпеки про загрози і ризики й одержувати рекомендації із протидії їм. В окремих випадках діяльність із забезпечення безпеки може носити конспіративний характер
Принцип обов'язкової диференціації заходів	Вибір заходів для подолання виниклих загроз відбувається залежно від характеру загрози і ступеня тяжкості наслідків її реалізації
Принцип активності	Постійне й активне маневрування наявними силами засобами з метою концентрування їх для вирішення найважливіших завдань щодо забезпечення безпеки підприємства і створення сприятливих умов для його розвитку
Принцип економічної доцільності	Усі витрати на створення системи безпеки повинні окупатися прибутком, отриманим підприємством унаслідок здійснення заходів щодо протидії загрозам і ризикам. Витрати на створення системи безпеки не по-винні приводити до погіршення економічних показників діяльності організації
Принцип обґрунтованості	Витрати на побудову, зміст і забезпечення роботи системи безпеки підприємства повинні бути адекватними рівню реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків, а також рівню її фінансово-економічних та інших можливостей. Пропоновані заходи і засоби захисту мають бути обґрунтованими з погляду заданого рівня безпеки, ступеня небезпеки і матеріальних витрат, тобто вони повинні приносити прибуток у вигляді запобігання

Складено на основі систематизації джерел [8; 11; 12]

безпечують економічну безпеку підприємства. Їх поділяють на дві групи: внутрішні – особи та підрозділи власної служби економічної безпеки; зовнішні – зовнішні організації, що перебувають за межами підприємства і не підпорядковані керівництву фірми (законодавчі та виконавчі органи влади, правоохоронні та судові органи, система навчально-наукових закладів та установ) [9].

Функціонування системи економічної безпеки має здійснюватися на основі низки принципів. В.П. Мак-Мак [11] виділяє такі принципи функціонування системи економічної безпеки підприємства: пріоритет заходів запобігання; законність; комплексне використання сил і коштів; координація і взаємодія всередині і поза підприємством; поєднання гласності з конспірацією; компетентність; економічна доцільність; планова основа діяльності; системність.

О.О. Молдованцев [12] доповнює принципи функціонування системи економічної безпеки підприємства принципом безперервності, принципом обов'язкової диференціації заходів, принципом повної підконтрольності системи забезпечення економічної безпеки керівництву підприємства.

Деякі автори [8, с. 66] рекомендують будувати систему економічної безпеки підприємства, виходячи із принципів законності, комплексності, своєчасності, безперервності, економічної доцільності, обґрунтованості, самостійності й відповідальності, удосконалювання, спеціалізації і професіоналізму, конспірації і гласності. Узагальнення принципів функціонування системи економічної безпеки підприємства наведено у таблиці 2.

Отже, застосування наведених принципів при побудові системи економічної безпеки підприємства має сприяти підвищенню ефективності її функціонування. В умовах ресурсної та фінансової обмеженості, що характерно для більшості вітчизняних підприємств, одним із найважливіших є принцип економічної доцільності та обґрунтованості, адже функціонування системи економічної безпеки є неможливим без використання ресурсів, що передбачає виникнення певних витрат підприємства. Функціонування системи економічної безпеки підприємства визнається неефективним, а витрати – недоцільними, коли на забезпечення такої системи вони перевищують ефект від її діяльності. Величина витрат, спрямованих на забезпечення економічної безпеки, повинна бути оптимальною і не перевищувати рівня, при якому втрачається економічний сенс їх застосування.

Висновки. Становлення і розвиток ринкових механізмів в економіці вітчизняних підприємств обумовлюють виникнення і розвиток теорії забезпечення їхньої безпеки. Складність понять «економічна безпека підприємства» та «система економічної безпеки підприємства» обумовлює наявність великої кількості наукових підходів до їх визначення. На підставі розгляду таких підходів, вивчення їх особливостей і згідно із результатами узагальнення у статті запропоновано під системою економічної безпеки підприємства розуміти упорядковану сукупність заходів, спрямованих на убезпечення діяльності підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього середовищ і сприяння його стабільному й ефективному функціонуванню відповідно до цілей бізнесу. Формування систему економічної безпеки підприємства має здійснюватися виходячи із певних принципів, одним із найважливіших серед яких є принцип економічної доцільності та обґрунтованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монография] / Олександра Миколаївна Ляшенко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
2. Кузьменко А.М. Безпекознавство – основа теорії інформаційної безпеки / А.М. Кузьменко // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. – 2009. – № 2. – С. 11-17.
3. Современный толковый словарь / [под ред. А.М. Прохорова]. – М. : Большая Советская Энциклопедия, 1997. – 516 с.
4. Материалы свободной энциклопедии Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/ wiki/.
5. Прус Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства / Н.В. Прус // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 3(157). Ч. 2. – С. 180-189.
6. Захаров О.І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «Крок». Зб. наук. праць. Вип. 18. Т. 4. – К., 2008. – С. 50-58.
7. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.
8. Управління фінансово-економічною безпекою : навч. посіб. / [Кириченко О.А., Лаптєв С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. та ін.]. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.
9. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М.І. Камлик. – К. : Атака, 2005. – 432 с.
10. Система економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Ляшенко О.М., Погорелов Ю.С., Безбожний В.Л. та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
11. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М. : Мир безопасности, 1999. – 65 с.
12. Молдаванцев А.А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / А.А. Молдованцев. – Режим доступа : http://bibliofond.ru/view.aspx?id=118592.

УДК 336.7.00153:06

Псарьова І.С.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Приазовського державного технічного університету

Захаренко Н.С.
старший викладач кафедри економіки підприємств
Приазовського державного технічного університету

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ ПІД КОНТРОЛЕМ КРЕДИТОРІВ

CRISIS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE UNDER THE CONTROL OF CREDITORS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються аспекти антикризового управління промисловими підприємствами України під контролем кредиторів. Обґрунтовано основні елементи взаємодії підприємство-кредитор з метою проведення ефективного антикризового управління. Оцінена спроможність кредиторів у проведенні антикризового управління промисловим підприємством в умовах сьогодення.

Ключові слова: криза, антикризове управління, фінансові ресурси підприємства, кредитори, банки, позикові кошти, статутний капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются аспекты антикризисного управления промышленными предприятиями Украины под контролем кредиторов. Обоснованы основные элементы взаимодействия предприятие-кредитор с целью проведения эффективного антикризисного управления. Оценена способность кредиторов в проведении антикризисного управления промышленным предприятием в условиях современности.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, финансовые ресурсы предприятия, кредиторы, банки, заемные средства, уставной капитал.

ANNOTATION

The article deals with aspects of crisis management of industrial enterprises in Ukraine under the control of creditors. The basic elements of the interaction of the lending company for the purpose of effective crisis management. The estimated capacity of lenders participating in crisis management industrial enterprise in today's conditions.

Keywords: crisis, crisis management, financial resources companies, lenders, banks, loan funds, authorized capital.

Постановка проблеми. Криза – це стан, при якому неможливо існування підприємства в рамках існуючої моделі розвитку. У результаті прояву і розвитку кризових ситуацій на підприємствах України виникає дефіцит або нестача фінансових ресурсів або коштів. Одним із джерел їх поповнення на підприємствах виступають позикові кошти. Найбільш поширеними з них є кошти, одержані у комерційних банків. Як показує практика, ефективність розробки та впровадження антикризових заходів на підприємствах безпосередньо впливає на подальшу взаємодію «підприємство→банк», повноту та своєчасність повернення коштів кредитору. При цьому існування багатьох методів, спрямованих на управління антикризовими процесами на підприємствах, залишає низку невирішених питань щодо прийняття управлінських рішень для подолання кризи або управління підприємством в кризовій ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методів антикризового управління підприємствами та подоланню кризових явищ у світовій практиці присвячено багато наукових досліджень та розробок, які часто є базисом для вирішення проблем на українських підприємствах. При цьому у багатьох випадках не враховуються особливості життєдіяльності та умови розвитку вітчизняних підприємств, специфіка фінансової та господарської діяльності, розвиток економіки України в цілому. Аналіз останніх досліджень з питань антикризового управління показує збільшення уваги науковців України до цієї проблеми, а саме публікації В.В. Коваленко, В.О. Василенко, А.М. Штангерт, Ю.С. Ребрик, О.С. Богма та інші, але існуючі методики і розробки торкаються окремих аспектів, що дозволяє більш детально і комплексно вивчати проблему.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є дослідження та обґрунтування, в умовах сьогодення, спроможності кредиторів сприянню ефективного антикризового управління підприємством під їх контролем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема ефективного управління підприємством в умовах кризових явищ найчастіше залежить від адекватності та своєчасності прийнятих рішень, обсягу фінансування і глибини впливу кризи на господарську, виробничу і фінансову діяльність підприємства. У свою чергу рівень формування прийнятих рішень буде спиратися на тип обраного антикризового управління, що згодом сформується у стратегію антикризового управління підприємством з його індивідуальними особливостями розвитку.

Одним із дієвих методів антикризового управління, в умовах розвитку кризових явищ сьогодення, в Україні можна вважати «антикризове управління під контролем кредиторів». Для більшості підприємств як юридичних осіб

кредиторами є державні або комерційні банки України. За останні кілька років сума кредиторської заборгованості українських підприємств перед банками значно зросла з 276 184 млн грн у 2008 році до 786 500 млн грн у 2014 році за даними Національного Банку України (рис. 1) [1].

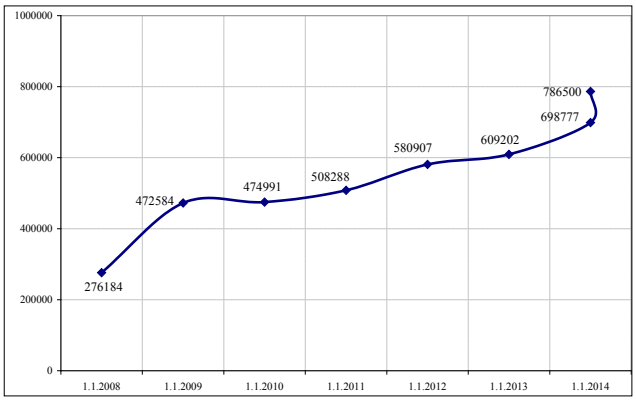


Рис. 1. Динаміка суми кредитів, виданих юридичним особам банками України за період 01.01.2008–01.09.2014 рр.

Дана тенденція і зміна кількості підприємств свідчать про посилення залежності підприємств перед банками-кредиторами, більшої можливості банків надавати підприємствам кредитні кошти. Таким чином, одним з основних аспектів контролю використання та повернення кредитних коштів є можливість банків здійснювати антикризові заходи управління. У даному випадку банки-кредитори зацікавлені у проведенні результативних антикризових заходів підприємствами, що опинилися в кризовому стані для отримання гарантованого повернення повної суми запозичених коштів.

За офіційним даними українського банківського порталу [2] за період 2008–2013 років найбільші суми кредитування підприємств були надані Приватбанком, Ощадбанком та іншими (рис. 2).

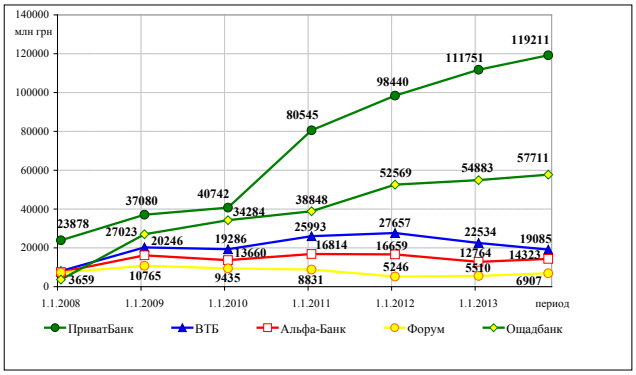


Рис. 2. Динаміка виданих кредитів українськими банками юридичним особам за період 01.01.2008–01.11.2013 р.

Щоб заробляти на українському ринку, банки повинні кредитувати. Доходи від кредитування складають левову частку їх загального заробітку. Інших реальних джерел надходжень просто немає. Так, навіть за підсумками січня–серпня 2014 року на процентні доходи припадає понад 70% у структурі загальних банківських доходів. Після кризи 2008–2009 рр. вітчизняні банки зосередилися було на нарощуванні комісійної складової і навіть продемонстрували певний прогрес. Проте частка комісійного доходу зараз не перевищує 15% загальних заробітків. За підсумками першого півріччя 2014 року 2/3 процентних доходів банкам забезпечив портфель кредитів, виданих юридичним особам. На кредитуванні фізичних осіб учасники ринку заробили лише 20%. Таким чином, щоб отримувати доходи, банки повинні кредитувати у першу чергу бізнес-економіку. [3]

Найбільші обсяги кредитування українським підприємствам у 2013 р. були надані банками (рис. 3). При цьому, зіставляючи аналітичні дані динаміки виданих кредитів і структури кредиторів, необхідно відзначити, що постійне збільшення обсягів кредитування та поява на ринку іноземних банків свідчить про ефективність застосування антикризових мір, застосовуваних кредиторами.

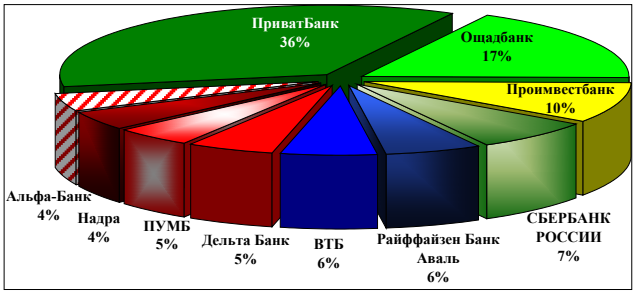


Рис. 3. Структура кредиторів юридичних осіб у 2013 році [2]

В абсолютному вираженні найбільша проблемна заборгованість на початок жовтня 2014 р. була в Укрексімбанку – більше 11 млрд грн, це всього 17,2% загального обсягу кредитного портфеля банку. У зв'язку з цим відзначимо, що за підсумками січня-вересня 2014 р. цей держбанк «заробив» найбільший збиток по банківській системі – майже 4 млрд грн. Всього ж, за підсумками дев'яти місяців 2014 р., банківська система задекларувала збиток у розмірі 10,6 млрд грн. Причина – витрати на формування резервів склали 53,6 млрд грн, Тобто майже 32% сукупних витрат сектора. Для порівняння: за дев'ять місяців 2013 на ці цілі пішло втричі менше – 18,3 млрд грн, або 15,3% загальносистемних витрат. У той же час навіть у банків з найбільшими кредитними портфелями показник покриття кредитного портфеля сформованими резервами під можливі втрати дуже різний. Наприклад, у Промінвестбанку обсяг сформованих резервів під активні операції ледь перевищує 4%. Низький даний показник і в іншого банку з російським капіталом – «Ощадбанку Росії (Україна)». У ПриватБанку і «Дельта Банку» ці показники теж нижче средньосистемного зна-

чення. У той же час високі резерви у банків із західним капіталом: у «Райффайзен Банку Аваль» – 36,3%, в Укрсоцбанку – 30,3% [4].

Основною причиною для здійснення «антикризового управління під контролем кредиторів» є погроза невиплати боржником заборгованості. У тих випадках, коли кредитор після аналізу наданої йому інформації про боржника, вважає за можливе взяти участь у виведенні його із кризи, надається можливість відстрочки погашення кредиту, відмови про тимчасове стягнення відсотків, проведення реорганізаційних заходів. У цьому випадку банк-кредитор у рамках «антикризового управління під контролем кредиторів» залучає довірених антикризових консультантів. Механізм взаємодії антикризових консультантів, банків-кредиторів і підприємств представлений на рисунку 4.

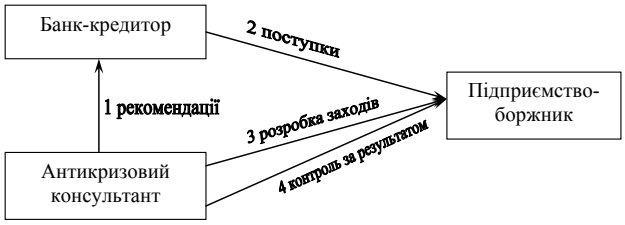


Рис. 4. Механізм здійснення «антикризового управління під контролем кредиторів»

Відповідно до існуючого механізму «антикризового управління під контролем кредиторів» банк-кредитор щодо підприємства-боржника подає заявку запрошеному антикризовому консультантові на вивчення стану підприємства та розробку необхідних мір для виведення підприємства-боржника із кризового стану та відновлення його платоспроможності. Після проведеного аналізу консультант надає банку-кредиторові свої рекомендації щодо підприємства-боржника з урахуванням його можливостей, стану та потенціалу для подолання кризи. Банк-кредитор на підставі представлених рекомендацій розробляє та представляє підприємству-боржникові пільгові поступки з метою виведення підприємства зі стану кризи. Антикризовий консультант розробляє для підприємства-боржника комплексні заходи щодо подолання кризового стану з урахуванням нових умов банку-кредитора, представляє їх банку-кредиторові та керівництву підприємства-боржника. На відміну від інших методів антикризового управління, антикризовий консультант контролює етапи проведення антикризових заходів, оцінює показники та відповідає за конкретний результат перед банком-кредитором. Також слід звернути увагу, що запрошення антикризового консультанта банк-кредитор має змогу проводити через аутсорсингову компанію, котра спеціалізується в певній сфері.

У свою чергу банк-кредитор має наступні переваги у проведенні антикризових заходів на підприємстві: по-перше, оцінка аутсорсингових компаній, які консолідують кращих фахівців з необхідним рівнем знань та навичок, буде більш об'єктивною та кваліфікованою; по-друге, при проведенні аналізу стану підприємства-боржника та розробці необхідних рекомендацій банк-кредитор не несе додаткових витрат, за виключення оплати послуг аутсорсингової компанії; і, що найважливіше, запрошений антикризовий консультант при урахуванні інтересів банку-кредитора буде мати змогу контролю та спостереження за результатами антикризових заходів.

Висновки. Аналіз спроможності кредиторів в проведенні антикризового управління промислових підприємств в умовах сьогодення виявив наявність позитивних рис: кредитування, як основа розвитку та підтримка бізнесу в період кризових явищ, як на самих підприємствах, так і в економіці держави в цілому; залучення та використання в антикризовому управлінні аутсорсингових компаній, як сторонніх об'єктивних консультантів. При обґрунтуванні основних елементів взаємодії «підприємство-боржник – банк-кредитор» з метою проведення ефективного антикризового управління було виявлено, що в умовах нинішньої кризи та реформи банківського сектора виникає ще чимало загроз для існування та ефективної діяльності самих банків-кредиторів за рахунок низької концентрації банківського капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Український банківський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://banker.ua/officialrating/.
3. Заемное удовольствие / О. Тыква, Д.М. Гриньков // Бизнес. – 2014. – № 40(1131) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/crediting/Zaemnoe_udovolstvie-76167/.
4. Скрытые резервы / Д.М. Гриньков // Бизнес. – 2014. – № 44(1135) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/crediting/Skrytye_rezervy-78691/.

УДК 332.146

Ракицька С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Жусь О.М.
старший викладач кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ У БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

FORMING OF THE INTEGRATED ASSOCIATIONS IN CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена формуванню інтегрованих об'єднань у будівельному комплексі, аналізу поточних тенденцій процесу корпоратизації та оцінці потенційної можливості створення будівельного кластеру. Запропоновано набір показників для розрахунку інтегрального показника потенціалу кластеризації регіону, розраховано його значення для Одеської області.

Ключові слова: будівельний комплекс, корпоратизація, інтегровані об'єднання, інтеграційні процеси, кластер.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию интегрированных объединений в строительном комплексе, анализу текущих тенденций процесса корпоратизации и оценке потенциальной возможности создания строительного кластера. Предложен набор показателей для расчета интегрального показателя потенциала кластеризации региона, определено его значение для Одесской области.

Ключевые слова: строительный комплекс, корпоратизация, интегрированные объединения, интеграционные процессы, кластер.

ANNOTATION

Article is devoted to the creation of integrated unions in the construction industry, the analysis of the current trends of the corporatization process and evaluation of the potential for the creation of a construction cluster. We propose a set of indicators to calculate the integral index of potential clustering in the region, determined by its importance to the Odessa region.

Keywords: building complex, corporatization, integration associations, integration processes, cluster.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток ринкового механізму господарювання в Україні безпосередньо пов'язані з процесами інтеграції та концентрації капіталу та формуванням корпоративних структур. Сучасний стан світової економіки, посилення глобальної та національної конкуренції, поглиблення кризових процесів усередині держави обумовлюють складні і нестабільні умови ведення бізнесу, і, отже, об'єктивну необхідність адаптації до них господарюючих суб'єктів. Реалізація системи передумов ефективної діяльності підприємства передбачає активізацію його внутрішнього потенціалу, комплексне використання ресурсної бази, оптимізацію взаємодії між всіма учасниками виробничого процесу. В результаті виникають сталі інтеграційні зв'язки, закріплення яких призводить до утворення нових інтегрованих об'єднань, що є характерною відзнакою трансформації вітчизняної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та функціонування інтегрованих об'єднань господарюючих суб'єктів досліджували класики економічної науки І. Ансофф, Дж.К. Гелбрейт, П. Друкер, Р. Коуз, К. Майер, Д. Норт, В. Ойкен, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Фалмер, А. Чендлер та інші. Особливості створення та аспекти діяльності корпорацій аналізували такі зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти, як: А.М. Асаул, Н.С. Глусь, В.Є. Дементьєв, В.А. Євтушевський, Т.В. Кальченко, А.Ю. Мелентьєв, В.М. Тісунова, І.Ю. Храброва, А.Д. Чернявський, Б.А. Чуб, Ю.В. Якутін та інші. Процеси розвитку регіональної економіки шляхом кластерної організації підприємств вивчали В.М. Андерсон, М.П. Войнаренко, В.І. Захарченко, Є.В. Крикавський, А.В. Крот, А.І. Ковальов, Л.М. Матросова, С.І. Соколенко, О.М. Трофімова, В.Г. Федоренко та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічних тенденцій інтеграційних процесів у будівельному комплексі України та основних передумов і факторів їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція добувних, виробничих, будівельних підприємств, фінансових та інвестиційних інститутів на основі масштабної концентрації виробництва та капіталу на сучасному етапі економічної динаміки набуває все більшого значення. Метою таких об'єднань може бути підвищення ефективності використання фінансових, матеріальних, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів, впровадження новітніх технологій, проведення заходів виробничого, комерційного, соціального або природоохоронного характеру.

Корпоратизація суб'єктів господарювання передбачає залучення їх у транснаціональну сферу діяльності, міжгалузевий обхват і осво-

єння (нерідко захват) ринків однотипної продукції. Не менш важливими елементами корпоратизації виявилися успішна конкуренція і зміцнення ринків збуту. Корпоративним процесам властиві всі форми розширення масштабів виробництва і капіталу концентрація, накопичення і розширення виробництва, стратегії злиття і поглинання, тактика мобілізації конкурентних переваг і розвитку інтеграційних процесів (регіональних, міжгалузевих, державних, транснаціональних) [1, с. 67].

У сучасній економічний літературі відсутні як єдиний підхід до визначення корпоративної структури, так і узагальнена класифікація інтегрованих корпоративних структур за організаційно-правовими формами господарювання. Згідно з ЄДРПОУ, до них відносять асоціацію, корпорацію, концерн, консорціум та інші об'єднання юридичних осіб. У таблиці 1 представлено кількість інтегрованих корпоративних структур по регіонах України та показники, що характеризують рівень здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності в регіональному розрізі.

За даними таблиці 1, найбільша кількість вертикально- і горизонтально-інтегрованих корпоративних структур на початок 2013 і 2014 років відстежується у м. Києві – 1623 і 1637 відповідно; Одеській області – 428 і 420; Дніпропетровській області – 396 і 389; Донецькій області – 339 і 344. Найвищі показники валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу у м. Київ (97429 грн), Дніпропетровській області (44650 грн), Київській області (40483 грн). Також перевищують всеукраїнський показник значення по Полтавській та Донецькій областях (38424 і 38907 грн відповідно). В регіонах України (Чернівецька, Тернопільська, Закарпатська, Рівненська, Волинська, Житомирська, області), де корпоративні структури не набули значного поширення, рівень валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу досить низький.

Для перевірки ступеню залежності вказаних параметрів використовується коефіцієнт кореляції, який був розрахований нами за допомогою програми Microsoft Excel і дорівнює 0,927. Це дуже високий рівень коефіцієнту, що свідчить про тісну пряму залежність двох аналізованих параметрів.

Показниками, які надають більш повне уявлення про досягнуті результати з пріоритетних напрямів, є капітальні інвестиції на одну особу; обсяг реалізації інноваційної продукції; кількість інноваційно активних підприємств у промисловості. Перевіримо тісноту зв'язку між цими характеристиками та кількістю корпоративних структур в регіоні.

Коефіцієнт кореляції за показниками кількості корпоративних структур та капітальними інвестиціями дорівнює 0,91 у 2012 році і 0,88 у 2013. Проте розрахунок його значення при оцінці залежності інтеграційних організаційно-правових форм господарювання від обсягів реалізації інноваційної продукції дав значно нижчий результат: у 2012 році він становив 0,23, а в 2013 – 0,44. Дещо тісніший взаємозв'язок між чисельністю корпоративних структур та інноваційного активних підприємств – відповідно 0,51 і 0,56.

Таким чином, між кількістю інтегрованих об'єднань та рівнем залучення інвестицій є пряма залежність. Це підтверджує і досвід розвинених країн: корпорації залучають набагато більше інвестицій, ніж окремі підприємства. Що стосується незначної залежності поширення корпоративних структур та інноваційної активності підприємств, то, на нашу думку, це пов'язано насамперед з загальним низьким рівнем інноваційної активності вітчизняних підприємств. У сучасних умовах можливість реалізації інноваційного потенціалу використовується інтеграційними структурами не повною мірою.

Необхідно зазначити, що концепція створення інтеграційних об'єднань в Україні реалізується також шляхом кластеризації економіки. Світовий досвід останніх років дає цілий ряд прикладів створення і успішного функціонування кластерів у самих різних сегментах регіональної економіки. Їх об'єднує головне – в результаті синергетичних ефектів при взаємодії зростає продуктивність праці як у самому кластері, так і суміжних секторах економіки. Ті регіони, де функціонують кластери, досягають більш високих показників у динаміці розвитку, основою якого є виробнича кооперація, у якій беруть участь малі, середні й великі підприємства, що в остаточному підсумку приводить до створення виробничих утворень, названих кластерами [4].

Перші українські кластери почали створюватися з 1998 року з ініціативи підприємців Хмельницькій області у швейній та харчовій галузях промисловості, виробництві будівельних матеріалів та будівництві, переробці сільськогосподарської продукції, туристичній галузі. Будівельні кластери створені також в Житомирській, Сумській, Харківській областях [5].

Економісти зазначають, що підприємства, утворюючи кластер, отримують можливість отримати додаткові конкурентні переваги, здійснюючи внутрішню спеціалізацію, стандартизацію, мінімізуючи витрати на впровадження інновацій. Особливо важливо те, що з'являються сприятливі можливості для інноваційної діяльності без загрози жорсткої конкуренції. Більше того, у кластері найбільш конкурентоспроможні компанії передають свої конкурентні переваги по технологічному ланцюжку іншим його суб'єктам – проміжним і кінцевим споживачам. При цьому державні чи приватні інвестиції приносять одночасну користь багатьом фірмам. А наявність у кластерах гнучких підприємницьких структур малого бізнесу, особливо венчурного, дає змогу формувати інноваційні

Таблиця 1

Показники корпоратизаційних процесів та інвестиційно-інноваційної діяльності по регіонах України [2; 3]

Регіони України	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за інтеграційними організаційно-правовими формами господарювання		Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу в 2012 р., грн	Капітальні інвестиції на одну особу, грн		Обсяг реалізації інноваційної продукції, млн грн		Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, одиниць	
	На 01.01. 2013	На 01.01. 2014		2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
Україна	**5910**	**5879**	**32002**	**6467,1**	**5908,9**	**36157,7**	**35891,6**	**1758**	**1715**
Автономна Республіка Крим	203	201	22675	9375,3	7894,7	519,0	721,1	54	50
Вінницька область	175	177	20253	3587,4	3781,6	304,6	498,5	50	55
Волинська область	53	53	19249	3139,5	3205,6	164,4	287,0	29	23
Дніпропетровська область	396	389	44650	6798,9	6457,8	1692,4	3813,0	78	84
Донецька область	339	344	38907	7248,4	6421,5	4975,0	6130,8	91	85
Житомирська область	62	62	19551	2274,4	2373,0	751,2	829,3	54	57
Закарпатська область	69	70	17088	2189,2	2111,9	1052,5	1363,9	18	15
Запорізька область	139	140	30656	4030,0	3842,7	1671,6	1671,1	115	115
Івано-Франківська область	72	70	23379	3749,0	3478,3	1707,9	881,6	89	87
Київська область	173	167	40483	11875,7	12046,9	635,5	831,4	44	68
Кіровоградська область	101	100	22082	4611,3	3273,1	294,2	803,8	46	46
Луганська область	193	194	25950	3638,3	5067,9	2786,8	1416,9	64	61
Львівська область	247	253	24387	4429,5	3893,7	658,1	849,5	101	116
Миколаївська область	122	118	24838	3996,3	4280,2	202,9	639,2	114	81
Одеська область	428	420	27070	6145,7	4978,3	887,6	916,8	83	69
Полтавська область	178	176	38424	6975,8	6553,2	8227,8	3999,6	29	33
Рівненська область	73	73	18860	2400,1	2452,7	83,9	111,9	36	39
Сумська область	130	128	21722	2506,3	2395,7	2211,1	2328,8	41	32
Тернопільська область	57	54	16644	3137,6	2776,1	491,5	155,4	50	36
Харківська область	337	342	29972	5410,8	3409,9	2878,0	2972,3	168	182
Херсонська область	184	175	17910	2256,6	1978,4	564,8	406,3	53	48
Хмельницька область	127	120	19920	2655,7	2782,5	360,5	263,2	78	58
Черкаська область	111	106	24558	2978,4	2707,3	346,5	566,9	50	47
Чернівецька область	70	70	14529	2468,5	2494,9	132,2	99,9	37	30
Чернігівська область	108	104	22096	2547,3	2671,8	190,2	147,9	43	45
Місто Київ	1623	1637	97429	28552,9	24975,3	2343,0	3178,4	130	142
Місто Севастополь	57	57	25872	5532,0	6275,3	24,5	7,1	13	11

«точки зростання», впроваджувати нові форми і методи роботи з постачальниками і споживачами тощо [6, с. 72-73; 7, с. 86].

На відміну від класичних форм кооперативно-господарської взаємодії, кластерні системи характеризуються такими основними особливостями:

• наявністю крупного підприємства – лідера, який об'єднує довготермінову господарську, інноваційну та іншу стратегію усієї системи;

• територіальною локалізацією основної маси суб'єктів економіки – учасників кластерної системи;

• стійкістю господарських зв'язків суб'єктів економіки, домінуючим значенням цих зв'язків для більшості їх учасників;

• довготривалою координацією взаємодії учасників системи, в рамках її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості тощо;

• орієнтацією продукції кластерів на експорт або імпортозаміщення;

• наявністю сучасних корпоративних систем управління, контролю бізнес-процесів, колективного господарського моніторінгу тощо.

Але для прийняття обґрунтованого рішення щодо економічної доцільності утворення кластеру в певному регіоні необхідно здійснити оцінку потенціалу кластеризації.

Потенціал кластерізації являє собою наявність конкурентних переваг у галузей, підприємств та інфраструктурних організацій, що знаходяться на території регіону, можливості об'єднання даних переваг їх використання для підвищення конкурентоспроможності регіону [8].

За методикою, наданою О.М. Трофімовою [8], оцінка потенціалу кластеризації регіону передбачає розрахунок окремих показників потенціалу кластеризації (коефіцієнтів локалізації), що представляють собою порівняння окремих параметрів економіки галузей регіону з показниками цих же галузей в економіці країни за такою формулою:

$$К = У_{д1} / У_{д2}, \quad (1.1)$$

де $У_{д1}$ – параметри розвитку галузі в структурі виробництва регіону,

$У_{д2}$ – параметри розвитку тієї ж галузі в країні.

В якості основних параметрів розвитку галузей можуть бути використані: кількість діючих підприємств галузі, частка галузі в обсязі виробництва, кількість малих підприємств у галузі, вартість основних фондів галузі, інвестиції в основний капітал галузі, сальдований фінансовий результат галузі, середньомісячна заробітна плата в галузі тощо. На основі розрахунку окремих показників визначається інтегральний, що характеризує рівень потенціалу кластеризації регіону за формулою:

$$К_{ІНТ} = (К_1 + К_2 + К_3 + К_4 + ...К_n) / n. \quad (1.2)$$

Якщо значення інтегрального показника потенціалу кластерізації більше 1, то у даній галузі можливе створення промислових кластерів.

Для того щоб скористатися даною методикою, необхідно обрати той набір параметрів, які відображатимуть ступінь розвитку будівельної галузі та її потенціальні можливості щодо утворення і розвитку кластерів. Але необхідно зазначити, що методика О.М. Трофімової потребує удосконалення, оскільки запропоновані нею показники більшою мірою мають абсолютний характер. Використання їх у розрахунках $К_1$, $К_2$, $К_3$, $К_4$....$К_n$ за наведеною формулою $У_{д1}/У_{д2}$ призведе до визначення відсоткового показника розвитку галузі по відношенню до рівня цього показника в країні і таким чином не надасть обґрунтованої оцінки.

На наш погляд, для коректного використання наведеної формули необхідно використовувати виключно відносні показники, які нададуть уявлення про рівень розвитку галузі в регіоні і дозволять порівняти його з усередненими даними у країні в цілому. Запропонований нами набір параметрів для оцінки потенціалу кластеризації в будівельному комплексі Одеської області наведено у таблиці 2.

Використовуючи дані таблиці 2 і формули 1 і 2, отримуємо інтегральний показник кластеризації для будівельної галузі Одеської області, який дорівнює 1,205, з чого можна зробити висновок про те, що будівельний комплекс Одеської області розвинений краще, ніж у се-

Таблиця 2.

Система показників оцінки можливості формування будівельного кластеру

№	Показник	Україна	Одеська область
1.	Частка прибутку будівельних підприємств в фінансових результатах підприємств, що отримали прибуток	2,54	3,91
2.	Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, м² на 1000 населення	248	265,9
3.	Валова додана вартість продукції будівництва в обсязі валового внутрішнього продукту, %	4,04	6,46
4.	Капітальні інвестиції у будівництво, % до загального обсягу капітальних інвестицій	17,3	18,3
5.	Кількість найманих працівників у будівництві, % до загальної кількості	4,49	3,19
6.	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту та валової доданої вартості будівництва за 2013 рік (у цінах попереднього року; відсотків)	86,30	108,10

Розраховано авторами за [9; 10]

редньому по Україні і має хороший потенціал для формування та розвитку кластеру.

Таким чином, ми можемо спостерігати як процеси утворення крупного корпоративного бізнесу, так і кластеризацію в будівельному комплексі України.

Як вважає В.Г. Федоренко [4], поєднання великого, середнього і малого підприємницького бізнесу складає механізм відтворення структури бізнесу і одночасно надає цій структурі динамічної стійкості, сприяє та спонукає до розвитку. Саме крупні корпорації створюють ядро сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких структур. У ці мережі залучається більша частина малих фірм, які взаємодіють з крупним бізнесом в різних формах, включаючи субпідрядні, франчайзингові, венчурно-фінансові і лізингові. Утримання усіх цих форм – інтеграція, переплетення функціональних областей крупних і малих господарчих суб'єктів: виробничих (субпідряд), виробництво-збут (франчайзинг), інноваційних (венчурне фінансування), виробничо-фінансових (лізинг). У результаті здійснюється процес інтегрованості малих підприємств у крупний корпоративний бізнес.

Висновки. Таким чином, можемо констатувати, що інтеграційні процеси в будівельному комплексі України розвиваються двома основними напрямами: шляхом утворення крупних корпоративних об'єднань – холдингових компаній, промислово-будівельних груп, корпорацій та шляхом кластеризації малих та середніх будівельних підприємств та підприємств промисловості будівельних матеріалів. Одеський регіон має потенціальні можливості розвитку будь-якого з названих напрямів або паралельним їх використанням. Конкретні форми інтеграційних процесів у даному регіоні залежать від ступеню розвитку підприємництва, форм державної підтримки, традицій, що склалися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тісунова В.М. Роль та призначення корпоратизації в системі ринкових перетворень у регіоні // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 1(31). – С. 67-73.
2. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році / Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/express/expr2014/12_14/expres_u_2014.html
3. Статистичний збірник «Регіони України». Ч. ІІ. – Державна служба статистики України, 2014 / За редакцією О.Г. Осауленка. – К., 2014. – 733 с.
4. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б. Кластери – системний інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 6-9.
5. Передовий досвід розвитку кластерів / for the Programme Sustainable Economic Development and Employment Promotion (SEDEP) in the Ukraine PN: 2007.2159.7. – Київ, 2009. – Проект «Сприяння економічному розвитку та зайнятості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/page/clusters_development/uk/.
6. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
7. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации : [в 2 ч.]. – Ч. 1: Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе / В.И. Захарченко, В.М. Осипов. – Одесса : «Фаворит» – «Печатный дом», 2010. – 122 с.
8. Трофимова О.М. Методические рекомендации по выявлению и анализу кластеров в экономике старопромышленного региона // «Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право». – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/02/14/.
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік. За редакцією О.Г. Осауленка. – К., 2014. – 240 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
10. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658.012.2

Рябикіна К.Г.
молодший науковий співробітник
Науково-дослідної частини
Криворізького національного університету

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

BUSINESS MODEL AS A MECHANISM ENSURE THE EFFECTIVENESS OF MANAGING BUSINESS

АНОТАЦІЯ

Акцентовано увагу на управлінні капіталом як стратегічним ресурсом. Запропоновано інтеграцію концептуальних положень бізнес-моделювання та ціннісно-вартісного менеджменту для забезпечення ефективності управління капіталом підприємств. Обґрунтовано логіку формування моделі економічного прибутку.

Ключові слова: капітал, бізнес-модель, стейкхолдери, цінність, створення цінності, пропонування цінності, додана вартість, економічний прибуток.

АННОТАЦИЯ

Акцентировано внимание на управлении капиталом как стратегическим ресурсом. Предложена интеграция концептуальных положений бизнес-моделирования и ценностно-стоимостного менеджмента для обеспечения эффективности управления капиталом предприятий. Обоснована логика формирования модели экономической прибыли.

Ключевые слова: капитал, бизнес-модель, стейкхолдеры, ценность, создание ценности, предложение ценности, добавленная стоимость, экономическая прибыль.

ANNOTATION

The attention to money management as a strategic resource. Suggested the integration of conceptual provisions for business modeling and value-cost management to ensure the efficiency of capital management companies. Reasonable logic forming a model of economic profit.

Keywords: capital, business model, stakeholders, value, value creation, value proposition, value added, economic profit.

Постановка проблеми. В умовах переходу до інноваційної економіки виробничий та фінансовий капітал не створюють самі по собі фінансових та стратегічних результатів функціонування підприємства. Виникає об'єктивна необхідність включення в поле зору управлінської аналітики інтелектуального та соціального капіталу. Акцент зміщується перш за все в область інтелектуального капіталу, ядром якого виступає накопичення в компанії трансформаційних компетенцій, що залежить від креативності здатностей стейкхолдерів як носіїв знань та від якості сформованих з ними зв'язків [1]. Поява стійкого, системного контуру нефінансового капіталу фіксує відмінності процесу формування вартості та управління, що орієнтоване на її прирощення, а також зумовлює зміни в розумінні механізму здійснення відповідних трансформацій, який доцільно розглядати на основі концепції бізнес-моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія бізнес-моделювання набула потужного розвитку протягом останніх двадцяти років у наукових працях Т. Айзенманна, Л. Нікітіна, А. Остервальдера, А. Сливотски, Н. Стрекалової, Н. Ревуцької, Г. Пізано, А. Сооляте, Г. Чесбро, Е. Шуена, Д. Ендрю, І. Гуркова, В. Катькало. Результати дослідження бізнес-моделі в контексті забезпечення формування доданої вартості підприємства представлені у роботах Н. Віннік, О. Криворучкіної, Н. Шевчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика бізнес-моделювання розглядається науковцями в основному в аспекті створення цінності для споживачів, хоча при цьому теза про необхідність створення цінності для всіх стейкхолдерів не заперечується. Однак змістовні дослідження такого аспекту відсутні. Тому метою даної наукової статті є інтегрування концептуальних положень бізнес-моделювання та ціннісно-вартісного менеджменту в практику забезпечення ефективності управління підприємством як організаційною формою капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Змістовне розкриття поставленого завдання даної наукової статті передбачає визначення авторської позиції стосовно суті капіталу підприємства. В основу авторської логіки визначення капіталу як об'єкту економічного управління закладено ресурсний, вартісний та цільовий підходи, що дозволило розширити змістовні контури дослідження капіталу в контексті розвитку теорії стратегічного менеджменту. Аргументовано, що в умовах розвитку інноваційної економіки особливого значення набуває специфічний контур нефінансового капіталу, який включає інтелектуальний та соціальний капітал, що в свою чергу фіксує відмінності процесу формування вартості та управління, яке орієнтовано на її прирощення та означає суттєві зміни в розумінні механізму зростання такої вартості.

Об'єктивні зміни, що відбуваються у стратегічній архітектурі капіталу, зумовлюють необхідність більш глибокого дослідження проблематики управління капіталом як стратегічним ресурсом підприємства. Результати узагальнення наукових поглядів щодо визначення стратегічних ресурсів дозволяють характеризувати

їх як такі, що є цінними, незамінними, важко копійованими, рідкісними на даному ринку, і за умови створення ефективної системи управління ними на підприємстві забезпечують формування стійких конкурентних переваг для досягнення ключових показників ефективності. Тобто, до категорії стратегічних ресурсів відносять такі їх види та комбінації, які є основою формування організаційних здатностей, компетенцій і рутин підприємства та задіяні у процесах реалізації його стратегічних цілей, а також мають потенціал генерування потоків цінності у майбутньому. Тобто основний зміст у визначенні стратегічних ресурсів полягає у тому, що ресурс має створювати економічну цінність, бути рідкісним, важким для імітації, не замінюваним, а також важко доступним на ринку факторів виробництва [2].

Основну відмінність управління капіталом як стратегічним ресурсом від традиційного його розуміння можна визначити як таку, що полягає у пріоритеті не мінімізації витрат на капітал, а формуванні цінності, тобто акцент зусиль менеджменту має бути спрямованим не на пригнічення будь-якою ціною суперника у ринковій конкуренції, а на створення власних, таких, що важко копіюються іншими компаніями, компетенцій як основи лідирування у бізнесі. Дослідження цінності як економічного результату управління капіталом підприємства зумовлює необхідність зміщення акценту менеджменту з процесу присвоєння ресурсу до його створення у вигляді інтелектуального та соціального капіталу. Це вносить суттєві відмінності у взаємовідносини з носіями даних форм капіталу, що набуває статусу стратегічного чинника формування цінності підприємства з урахуванням інтересів усіх його зацікавлених осіб. У такому контексті певних трансформацій набуває механізм створення цінності, дослідження якого у полі проблематики даної статті пропонуємо здійснювати на основі бізнес-моделі.

Бізнес-модель належить до числа порівняно нових концепцій сучасної теорії підприємництва та стратегічного менеджменту. У сучасній економічній літературі [3; 4; 5; 6] змістовне наповнення бізнес-моделі є досить неоднозначним, а відсутність єдиного погляду науковців до методології її формування та аналізу ускладнюють використання даної концепції на практиці. Найбільш повна систематизація наукових підходів до визначення сутності бізнес-моделі представлена в дослідженнях Н.Д. Стрекалової [6, с. 97-98]. Із визначеної сукупності найбільший науковий інтерес з точки зору проблематики дослідження представляє *інтегруючий* підхід, який поєднує в собі аспекти економічного, операційного та стратегічного підходів. При цьому варто зазначити, що за основу нашого дослідження ми візьмемо лише те змістовне наповнення, яке було закладено M. Morris, M. Schindehutte, J. Allen [7], а комплексна схема та структурні компоненти бізнес-моделі будуть адаптовані з позицій її розгляду як механізму забезпечення ефективності управління капіталом.

Розглянемо кожний із аспектів, що поєднано в рамках інтегруючого підходу до бізнес-моделювання відповідно до поставлених завдань даного наукового дослідження. Основна увага *економічного підходу* акцентована на логіці формування прибутку, а основні питання, що розглядалися в рамках бізнес-моделі, пов'язані з джерелами отримання доходів, ціноутворенням, структурою витрат, обсягом прибутку. Тобто основна проблематика даного підходу полягала у формулюванні того, яким чином підприємство буде заробляти гроші та забезпечувати стійки потоки прибутку протягом тривалого часу [6, с. 97]. Враховуючи те, що іманентною характеристикою капіталу є його здатність формувати додану вартість, в основу економічної моделі можна закласти принципи формування економічного прибутку. Тобто в рамках економічного підходу до формування бізнес-моделі як механізму забезпечення ефективності управління капіталом підприємства основними питаннями мають бути такі, що пов'язані з логікою формування економічного прибутку.

Основна увага *операційного* підходу до формування бізнес-моделі сфокусована на внутрішніх бізнес-процесах [6, с. 97] та на формуванні цінності [8, с. 27]. Розглядаючи цінність як результуючу конструкту ефективності управління капіталом підприємства, процеси її формування варто дослідити в розроблених в теорії стратегічного менеджменту моделях конфігурації цінності (ланцюг, майстерня, сіть створення цінності). Вибір моделі конфігурації цінності визначається перш за все специфікою діяльності підприємства та особливостями ринкового простору функціонування.

Стратегічний підхід до бізнес-моделювання акцентує увагу на створенні цінності в мережі стейкхолдерів. Дотримуючись даного підходу, науковці концентруються на питаннях того, яким чином підприємство обирає своїх клієнтів, визначає чи диференціює свої пропозиції, визначає, які операції буде здійснювати самостійно, а які передає на аутсорсинг, комплектує свої ресурси тощо [6, с. 98]. На сучасному етапі розвитку підприємство неправомірно розглядати поза контекстом інтелектуального та соціального капіталу. Новий системний контур нефінансових форм капіталу «...охоплює комбінації специфічних ресурсів, що створюють унікальні та не відтворювані ефекти в самому процесі виробництва та просування товару і формує стійкі конкурентні переваги» [9, с. 51]. Творцями та носіями інтелектуального та соціального капіталу є стейкхолдери, які виступають джерелом ресурсів підприємства та перетворюються з потенційних у фактичних носіїв трансформаційних компетенцій, що зумовлює суттєві зрушення у створенні цінності, а, відповідно, і трансформації бізнес-моделі.

Поєднання базових економічних логік формування бізнес-моделі в контексті інтеграції економічного, операційного та стратегічного підходів у процесах забезпечення ефективності управління капіталом підприємства актуалізує потребу в інтеграції цілей стейкхолдерів, системи вимірювання (відповідних метрик) цінності та доданої вартості бізнесу. Відповідно до авторської логіки змістовного наповнення капіталу підприємства, конструкція бізнес-моделі як механізму забезпечення ефективності управління може бути представлена як показано на рисунку 1. Набір структурних елементів бізнес-моделі може бути розширеним з урахуванням галузевої специфіки підприємства або контексту дослідження наукової проблематики.

Враховуючи те, що основною характеристикою капіталу як об'єкту забезпечення ефективності управління є здатність формувати додану вартість, обґрунтуємо авторську позицію стосовно інструментальної складової практичної реалізації бізнес-моделі. Критерій економічного прибутку як основа логіки формування економічної моделі в процесі бізнес-моделювання базується на принципі ефективної реалізації інтересів як фінансових, так і нефінансових стейкхолдерів у вигляді вигід, що отримуються порівняно з альтернативними витратами. Як носії матеріальних ресурсів, інтелектуального та соціального капіталів вони претендують на отримання винагороди, яка компенсує їх власні альтернативні витрати, що визначаються ринковими можливостями. Дослідженням проблематики формування економічного прибутку для стейкхолдерів на основі створення в компанії рент і квазірент займалися П. Мілгром (*P. Milgrom*), Д. Робертс (*D. Roberts*), які наголошували на тому, що економічні прибутку для нефінансових стейкхолдерів можуть виникати на різних операціях ланцюга створення цінності підприємства, а оцінювання альтернативних витрат здійснювали на основі конкурентних цін. У наукових дослідженнях І. Івашковської [10] доведено, що одним із базових принципів ефективності сучасного підприємства є забезпечення неубування вартості для стейкхолдерів, а інструментом реалізації даної аналітичної новації є індекс, що відображає накопичення економічного прибутку (*residual incomeindex, RII* – індекс рентабельності на основі економічного прибутку).

Проблематика формування доданої вартості для стейкхолдерів набула розвитку в наукових працях К. Прохорова [11]. Науковець доводить, що при вирішенні завдання максимізації вартості підприємства менеджерам необхідно одночасно забезпечувати зусилля щодо розмірного задоволення інтересів стейкхолдерів, оскільки дані процеси є нерозривно взаємопов'язаними і зумовлюють один одного. Наукові результати К. Прохорова доводять, що ресурсний характер відносин підприємства та його зацікавлених сторін припускає, що, починаючи угоду, учасники очікують, що їхні зусилля призведуть до отримання вигод, які будуть не менші цінності витрачених сил і часу, і діють виходячи з відповідності фактичних результатів цим очікуванням, прагнучи максимізувати свої вартості. Тоді при постійній

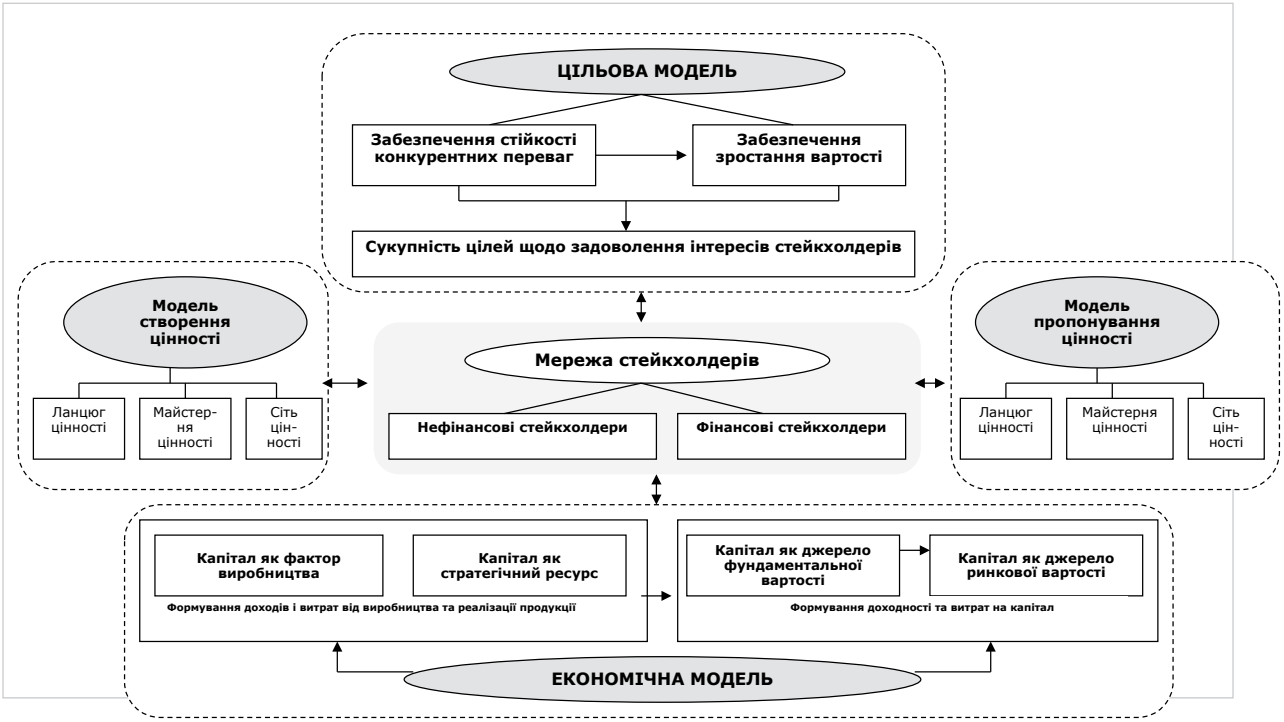


Рис. 1. Конструкція бізнес-моделі як механізму забезпечення ефективності управління капіталом підприємства

Розробка автора

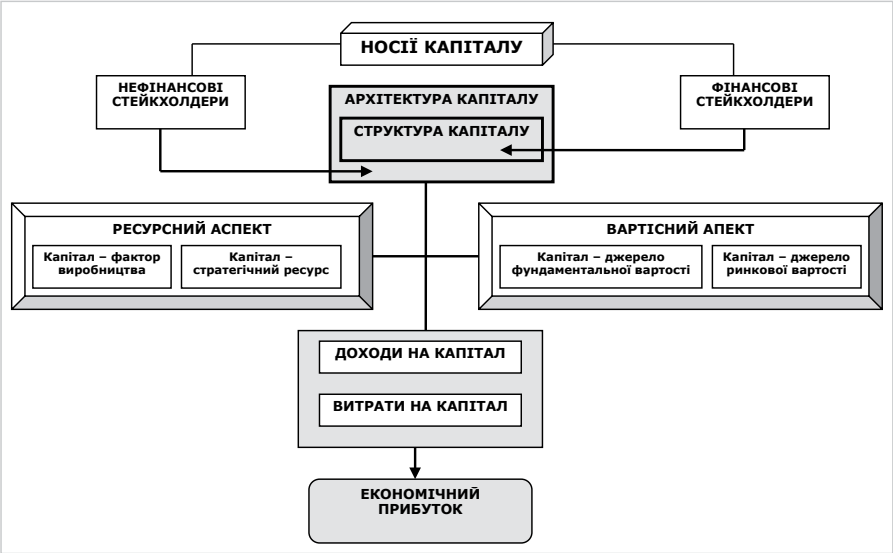


Рис. 2. Логіка економічної моделі у стратегічному моделюванні ефективності управління капіталом підприємства

Розробка автора

або позитивній віддачі обміну обопільними максимізуючими за правилом Парето-оптимальності діями буде одночасне нарощування сторонами обсягів транзакцій до вичерпання запасу наявних у них ресурсів. У разі ж спадної граничної корисності ресурсних потоків вони нарощуватимуть обмін доти, доки граничний дохід однієї з них не стане дорівнювати граничним витратам. Тобто максимізація вартості підприємства буде сполучена з одночасною максимізацією вартостей її зацікавлених осіб, що в сукупності призведе до максимізації внеску даної економічної системи в суспільний добробут [11].

Узагальнюючи результати наукових досліджень щодо логіки формування доданої вартості для стейкхолдерів можна говорити про те, що з методологічної точки зору питання формування доданої вартості для зацікавлених осіб є в достатній мірі опрацьованими в теорії та містять достатню наукову аргументацію. Однак з точки зору прикладного використання описані в літературі практики і процедури є проблематичними, перш за все, з позиції наявності об'єктивної вихідної інформації, а, відповідно, і адекватності інтерпретації отриманих результатів. Дотримання стейкхолдерського підходу як основи ідеології забезпечення ефективності управління капіталом на основі забезпечення зростання вартості може бути реалізованим на основі оцінювання капіталу підприємства в форматі чотирьох проекцій, аналітичне наповнення яких здійснюється на основі дотримання принципу збалансованості показників:

- капітал як фактор виробництва;
- капітал як стратегічний ресурс;
- капітал як джерело формування фундаментальної вартості бізнесу;
- капітал як джерело формування ринкової вартості бізнесу.

Інтегрування логіки побудови збалансованої системи показників у практику оцінювання ефективності управління капіталом в пропонованих чотирьох проекціях забезпечує комплексний підхід до встановлення взаємозв'язку між інтересами стейкхолдерів та системи вимірювання вигід для підприємства (рис. 2).

Висновки. В умовах динамічного розвитку інноваційної економіки інтелектуальний та соціальний капітал формують новий фундаментальний базис конкуренції, а їх накопичення перетворюється на передумову досягнення ефективності управлінських рішень. Об'єктивність таких змін зумовлює необхідність більш глибокого дослідження проблематики управління капіталом як стратегічним ресурсом підприємства. Основну відмінність такого управління порівняно з традиційним його розумінням було визначено як таку, що полягає у пріоритеті не мінімізації витрат на капітал, а формуванні цінності. Ціннісно-орієнтоване управління капіталом зміщує акцент менеджменту з процесу присвоєння ресурсу до його створення у вигляді інтелектуального та соціального капіталу, носіями якого є стейкхолдери підприємства, а формування механізму створення цінності у такому контексті запропоновано здійснювати на основі концепції бізнес-моделі.

На основі застосування інтегруючого підходу до формування бізнес-моделі як механізму забезпечення ефективності управління капіталом підприємства обґрунтовано, що її основними елементами у контексті теми статті є цільова модель, модель створення й пропонування цінності та економічна модель. Суттєвої трансформації набуває економічна модель, яку запропоновано вибудовувати на принципах формування економічного прибутку для всіх зацікавлених осіб. Дотримання стейкхолдерського підходу як основи ідеології забезпечення ефективності управління капіталом запропоновано реалізувати на основі впровадження авторського концептуального підходу до вимірювання ефективності управління капіталом у ресурсно-вартісних проекціях у процедуру формування моделі цінності та доданої вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клейнер Г. Стратегия предприятия / Г. Клейнер. – М. : Дело, 2008. – 568 с.
2. Barney J. B. 1986b. Strategic factor markets: Expectations,

luck and business strategy. Management Science 32 (10): 1231–1241.
3. Ревуцька Н.В. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства / Н.В. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. – К. : КНЕУ, 2002. – Випуск 6(13). – С. 232-235.
4. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация / А.Ю. Сооляттэ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://finexpert.ru/ – Инфопортал Finexpert.ru.
5. Фролова Л.В. Формирование бизнес-модели предприятия [текст] : учебник / Л.В. Фролова, Е.С. Кравченко – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 384 с.
6. Стрекалова Н.Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. Научный журнал. – 2009. – № 92. – С. 96-105.
7. Morris M., Schindehutte M., Allen J. The entrepreneur`s business model: toward a unifi ed perspective // Journal of Business Research. – 2005. – № 58(6). – P. 726-735.
8. Давила Т. Работающая инновация. Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду. / Т. Давила, М. Эпитейн, Р. Шелтон. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.
9. Криворучкіна О.В. Економічна логіка ресурсних трансформацій на підприємстві / О.В. Криворучкіна, Н.В. Віннік / Вісник Криворізького економічного інституту КНУ : зб. наук. пр. – № 2. – 2013. – С. 49-53.
10. Ивашковская И.В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании / И. Ивашковская // Журнал «корпоративные финансы». – 2012. – № 2. – С. 14-23.
11. Прохоров К.О. Управление стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон как управленческая инновация : автореферат дис. … на соискание учен. степ. канд. экон. наук : спец.: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / К.О. Прохоров. – Ярославль, 2011. – 27 с.

УДК 338.487:338.51

Сагалакова Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

ГАРАНТІЇ ТА РИЗИК ЯК СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЦІНИ ТУРИСТИЧНОЇ ПОСЛУГИ

GUARANTEES AND RISK ARE AS THE COMPONENT ELEMENTS OF THE PRICES OF TOURIST SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто складові елементи ціни туристичної послуги з позиції зростання ролі суб'єктивної оцінки праці і з урахуванням економічного характеру обміну послуг на гроші. Запропоновано у складі загальної ціни туристичної послуги виділяти ціну гарантії реалізації конкретної послуги туристичним підприємством та ціну ризику.

Ключові слова: гарантія, ризик, ціна, ціноутворення, туристична послуга, собівартість, туристичне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены составляющие элементы цены туристической услуги с позиции роста роли субъективной оценки труда и с учетом экономического характера обмена услуг на деньги. Предложено в составе общей цены туристической услуги выделять цену гарантии реализации конкретной услуги туристическим предприятием и цену риска.

Ключевые слова: гарантия, риск, цена, ценообразование, туристическая услуга, себестоимость, туристическое предприятие.

ANNOTATION

The article considers the constituent elements of the prices of tourist services from the perspective of the growing role of subjective performance evaluation and taking into account the economic nature of the exchange of services for money. Proposed composition of the total price of tourist services to distinguish price guarantee the implementation of specific travel company and price risk.

Keywords: guarantee, risk, price, price formation, tourist service, cost, tourism enterprise.

Постановка проблеми. Основним фактором сучасних економічних систем, що змінюють підходи до визначення ціни, є рольова система людини, тобто здатність людини ототожнити себе із суб'єктом або виробництва, або споживання. Тобто як споживач, так і виробник перестають бути абстрактними й перетворюються у персоніфікованих суб'єктів. І саме величина суб'єктивної оцінки своєї особистої ролі як виробника, так і покупця стають у сучасних умовах основними складовими вартостями сучасних товарів, і особливо, послуг. У той же час персоніфікація виробника й споживача не міняє й не заперечує суті капіталістичних відносин, ринкового обміну грошей на товар й існування певних витрат, що певним чином впливають на величину вартості виробленого товару або послуги. Таким чином, виникає потреба у розгляді ціни туристичних послуг з позицій зростання ролі суб'єктивних оцінок праці (відносно виробника) і вибору (відносно покупця) з урахуванням при цьому економічного характеру обміну послуг на гроші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи розвитку теорії ціни було покладено у працях таких видатних учених, як С. Брю, Є. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Ф. Візер, Дж. К. Гелбрейт, К. МакКоннелл, К. Маркс, А. Маршалл, К. Менгер, Дж. С. Міль, У. Петті, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Хікс, Е. Чемберлін. Вагомий внесок у становлення теоретико-методичних засад ціни і ціноутворення зробили І. Ансофф, В.Р. Костюк, Ф. Котлер, В.Л. Корінєв, І.В. Ліпсіц, А.Ф. Павленко, О.С. Тєлєтов, В.Е. Хаустова та ін.

Однак за наявності досить значної кількості наукових праць за обраною проблематикою необхідно відзначити різну спрямованість досліджень і майже повну відсутність системних розробок, присвячених формуванню ціни на послуги туристичних підприємств, галузева специфіка діяльності яких унеможливлює використання класичних концепцій в якості методологічного базису управління без належної адаптації та розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Підхід до пояснення формування ціни туристичної послуги має враховувати не тільки специфіку послуги як товару, але й тенденції, що намітилися у сучасному суспільстві (зокрема, зростання ролі суб'єктивних оцінок туристичних підприємств і покупців). В економічній літературі недостатньо розкритими залишаються питання визначення впливу на формування ціни туристичної послуги таких чинників, як гарантія та ризик, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Основна мета статті – розглянути складові елементи ціни туристичної послуги з позиції зростання ролі суб'єктивної оцінки праці і з урахуванням економічного характеру обміну послуг на гроші; визначити вплив ціни гарантії реалізації конкретної послуги туристичним підприємством та ціни ризику на формування загальної ціни туристичної послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. До числа специфічних рис туристичних послуг,

що унеможливлюють застосування до пояснення їхньої ціни класичних уявлень, варто віднести, насамперед, невизначеність собівартості туристичних послуг.

Собівартістю прийнято вважати різницю між ринковою ціною й запланованим доходом виробника або безпосередньо ту частину ціни товару, що формується за рахунок понесених на його виробництво витрат і виплаченої працівникам у формі заробітної плати частки вартості їхньої праці [1, с. 129]. Чи можливо застосувати це до туристичної послуги? Зрозуміло, послуга потребує певних витрат для своєї реалізації. Цими витратами можуть бути й оренда будинку, утримання приміщення, в яких послуга надається, а також ціна знарядь праці й вартість робочої сили продавця послуги, що йому виплачується у формі заробітної плати. Але, оскільки будь-яка послуга відмінна від товару з погляду відсутності її матеріального вираження й залежності якості її виконання від покупця, можна прийти до логічного висновку, що величина витрат на надання послуги змінюється, і ця зміна прямо залежить від особливостей або бажань покупця. Можна також стверджувати, що собівартість туристичної послуги неможливо встановити навіть виходячи з відомої ціни постійних витрат, оскільки виділити її в собівартості кожної окремої послуги неможливо, у силу неможливості передбачення обсягів продаж у майбутньому періоді [2, с. 40]. З реальним товаром – інша справа. Собівартість товару можливо обчислити математичним способом, виходячи з величини чітко встановлених виробничих витрат і розмірів запланованого виробництва. І хоча й виникне досить спірна ситуація відносно успішності реалізації вироблених товарів протягом запланованого часового періоду, все ж реалізована у товарі вартість постійних витрат залишиться на складах, завжди готова до реалізації.

Другим дискусійним питанням щодо застосування класичних теорій вартості у сфері туристичного бізнесу є проблема формування додаткової вартості туристичної послуги. Безперечно, будь-яка послуга, як і будь-який інший товар, має додаткову вартість (виходячи з принципу ринкового обміну). Однак природа походження цієї додаткової вартості не піддається науковому осмисленню ні з позицій трудової, ні з позицій корисної класичних теорій.

Для формування нового підходу до пояснення сутності ціни у туризмі насамперед варто визначити собівартість туристичної послуги, як частини її ціни. Зважаючи на те, що надання послуги дійсно вимагає низки витрат і те, що величина цих витрат є непостійною, а залежить як від індивідуальності клієнта, так і від запланованої кількості вироблених послуг у певний проміжок часу, логічно було б поділити собівартість туристичних послуг на дві складові.

Першу з них назвемо ціною надання низки гарантій клієнту. Гарантіями є певні умови, що обіцяні клієнту, реалізувати які входить в обов'язки продавця послуги (суб'єкта туристичної діяльності). Прикладами таких гарантій можуть бути:

- певні умови надання туристичної послуги (праця менеджерів з туризму, витрати робочого часу тощо);
- певний стандарт якості туристичної послуги (наявність комунальних зручностей, екологічного й безпечного харчування – для готелю; надання справного транспортного засобу з підготовленим екіпажем і транспортною документацією – для авіакомпанії тощо);
- рівень кваліфікації працівника;
- репутація продавця послуги (деякі туристичні підприємства мають настільки відомі імена, що навіть просто звернення до них надає покупцеві гарантію якісного виконання туристичної послуги).

Будь-яка гарантія має ціну. Вона, аналогічно собівартості реального товару, складається з витрат на виробництво туристичної послуги й витрат на оплату вартості робочої сили продавця послуги. Виходячи з цього, можна стверджувати, що на величину ціни гарантій впливають два чинники:

- якісний рівень гарантій, що пропонуються, тобто їхня можливість задовольнити потреби клієнта з найбільшим комфортом. Безперечно, що п'ятизірковий готель або регулярні авіалінії завжди зможуть запропонувати своїм клієнтам більше гарантій висококласного відпочинку, що, відповідно, буде вимагати суттєвого підвищення ціни їхніх послуг;
- витрати праці на забезпечення гарантій, що пропонуються, тобто вартість робочої сили продавця послуги, які залежать, насамперед, від чисельності обслуговуючого персоналу (підвищення індивідуалізації туристичного сервісу неможливо без збільшення кількості працівників, що обслуговують туристів) і кваліфікації кожного працівника.

Ціна гарантій реалізації конкретної послуги на туристичному підприємстві незмінна. Тобто розраховані математичним шляхом, орієнтовані на результати планування й прогнозування, вони не змінюються і не залежать від характеристик клієнта. З огляду на характеристики постіндустріальних економічних систем, можна зробити висновок, що наявність гарантій, які мають певну ціну, є підтвердженням наявності ринкових відносин в основі обміну.

Врахувати індивідуальність послуг в альтернативному підході до формування ціни туристичної послуги можливо, погодившись із існуванням паралельно із ціною гарантій певної частки ціни послуги, яку можна умовно назвати ціною ризику продавця туристичної послуги. Це пояснюється постійною присутністю ризику, пов'язаного із додатковими витратами на реалізацію туристичної послуги залежно від специфіки клієнта, а також з відсутністю впевненості у дотриманні планів і прогнозів реаліза-

ції послуг у поточному періоді. Виділення ціни ризику продавця туристичної послуги у складі її загальної ціни пояснюється специфікою самої послуги як товару, що збільшує ризик продавця послуги у порівнянні з ризиком продавця звичайного товару (наприклад, у силу таких рис послуги як мінливість її якості, невідчутність, обов'язкова тривалість у часі).

Наявність ціни ризику продавця туристичної послуги у ціні самої послуги дозволяє її продавцеві компенсувати свої додаткові витрати на реалізацію гарантій одному клієнтові за рахунок відсутності додаткових витрат при реалізації гарантій іншому. Аналогічно, за рахунок ціни ризику, продавець компенсує свої витрати у випадку відсутності клієнтів або простою з інших причин. Наявність ризику, що має свою ціну, пояснює наявність фіксованих цін на туристичні послуги на фоні їхньої доведеної індивідуальності.

Для того щоб ціна ризику дозволяла компенсувати додаткові витрати туристичного підприємства, або його простої, вона має бути досить високою. Ціна ризику висока за наявності таких чинників:

- динамічності зовнішнього середовища, що безпосередньо впливає на можливості настання гарантій (наприклад, погода, культура, сезонність тощо);
- закінчення термінів реалізації гарантій при продажі туристичних послуг, що вимагають завчасного бронювання й оплати (наприклад, вартість авіаквитків на чартерний рейс завжди дорожча у день вильоту, що пояснюється збільшенням вартості ризику організатора рейсу з наближенням дня вильоту);
- наближення термінів надання гарантій туристичних послуг, заздалегідь забронюваних й оплачених суб'єктом туристичної діяльності (наприклад, «палаючі путівки» за низькою ціною, що легко пояснити бажанням туроператорів компенсувати хоча б частково понесені ними витрати з попереднього бронювання й оплати туристичних послуг постачальників).

Туристичне підприємство є вільним в оцінюванні величини й ціни власного ризику, що обов'язково вплине на загальну ціну вироблених ним економічних благ.

Визначення ціни на послуги, що реалізуються туристичним підприємством, являє собою найбільшу складову підприємницького ризику [3, с. 97]. До цього потрібно ще додати ризик у визначенні ціни на засоби виробництва, сировину, матеріали, паливо, енергію, робочу силу, капітал. Помилка у розмірі ціни на реалізовані підприємством туристичні послуги лише на 1% веде до втрат, що становлять не менше 1% виторгу від реалізації, а за умови еластичності ринкового попиту на послуги ці втрати можуть становити 2-3%. Якщо рентабельність послуг дорівнює 10-12%, то 1% помилки в ціні може дати втрати у прибутку в розмірі 5-10%. За еластичності попиту на послуги туристичного підприємства ці втрати можуть подвоїтися, а то й потроїтися [4, с. 241].

Вплив цін на фінансово-господарські результати діяльності туристичного підприємства не обмежується простим перерахунком тих самих обсягів на нові ціни. Зміна цін на ринку впливає на попит і пропозицію, отже, змінюються об'ємні показники залежно від еластичності їх цін.

Крім того, треба враховувати, що в умовах інфляції, динамічності попиту і зміни цін на послуги прогнозувати ціни навіть на короткостроковий період досить важко, і помилка у розмірі ± 5% – звичайне явище [5, с. 135].

У підприємницькій діяльності важливо кількісно визначити ризик, щоб порівняти ступінь ризику альтернативних варіантів і обрати ті з них, що найбільше відповідають стратегії ризику, обраної керівництвом туристичного підприємства. У деяких випадках ризик може бути зменшений за рахунок диверсифікації, страхування або отримання додаткової інформації.

Висновки. На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що ціна туристичної послуги формується з ціни певних гарантій, реалізація яких обов'язкова для задоволення потреб покупця послуги, і з ціни ризику продавця, що забезпечує компенсацію додаткових витрат, які виникають у процесі реалізації туристичної послуги залежно від специфіки її покупця, і збитків від простою, «згоряння» оплачених місць і квитків. У сучасних умовах туристичному підприємству, а саме туристичному оператору, в процесі формування ціни на туристичні послуги необхідно використовувати інформацію про собівартість туристичного продукту, загальні витрати підприємства, ціни на ринку аналогічних туристичних послуг, пропозицію і попит, платоспроможність споживачів туристичного продукту. При формуванні турагентом ціни на туристичний продукт, створений туристичним оператором, мінімальною ціною є ціна, що покриває всі його витрати. Для туристичних підприємств подальше формування ціни залежатиме від цілей, що переслідуються підприємством: отримання максимального прибутку, завоювання ринку, швидке отримання прибутку тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія / А.В. Череп. – 2-ге вид., стереотип. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 368 с.
2. Сметанко А. Усовершенствование методики учета затрат и калькулирования себестоимости турпродукта (услуг) на предприятиях туризма / А. Сметанко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 7. – С. 39-45.
3. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. / Л.О. Шкварчук. – 3-тє вид., виправл. – К. : Кондор, 2005. – 214 с.
4. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / С.І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 393 с.
5. Мартякова О.В. Господарські ризики: оцінка та прогнозування : монографія / О.В. Мартякова, І.З. Кочура. – Херсон : Олді-плюс, 2008. – 408 с.

УДК 338

Сидоренко Т.М.
аспірант, асистент кафедри менеджменту сфери послуг
Київського національного університету технологій та дизайну

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

QUALITY MANAGEMENT OF STAFF POTENTIAL AT THE ENTERPRISES OF CONSUMER SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено значення та вплив кадрового потенціалу на підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств побутового обслуговування. Основним завданням якісного управління кадровим потенціалом є найбільш ефективне використання здібностей кожного працівника відповідно до цілей підприємства і встановлення хороших відносин у колективі.

Ключові слова: кадри, сервісна діяльність, розвиток, тенденція, кадровий потенціал, послуги, якість, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано значение и влияние кадрового потенциала на повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий бытового обслуживания. Основной задачей качественного управления кадровым потенциалом являются наиболее эффективное использование способностей каждого работника в соответствии с целями предприятия и установление хороших отношений в коллективе.

Ключевые слова: кадры, сервисная деятельность, развитие, тенденция, кадровый потенциал, услуги, качество, управление.

ANNOTATION

In the article investigates the meaning and influence of human resources to improve business performance and competitiveness of consumer services enterprise. The main task of quality human resources management is the most effective use of skills of each worker in accordance with enterprise goals and establishing good relations in the staff.

Keywords: personnel, service activities, development trend, human resources, services, quality, management.

Поставка проблеми. У сучасних умовах функціонування підприємства побутового обслуговування часто стикаються з проблемою недостатньої укомплектованості кадрів, низькою ефективністю їх використання. Проблема оцінки рівня забезпеченості виробництва трудовим потенціалом, управління його розвитком на основі об'єктивної інформації про відповідність сучасним вимогам до кадрового забезпечення процесу надання послуг стає особливо актуальною. Для її вирішення необхідно впроваджувати нові моделі моніторингу стану, оцінки рівня розвитку, збалансованості та ефективності використання кадрового потенціалу, які б давали можливість планомірно вирішувати зазначену проблему.

Основним завданням якісного управління кадровим потенціалом є найбільш ефективне використання здібностей кожного працівника відповідно до цілей підприємства і встановлення хороших відносин у колективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти використання та функціонування кадрового потенціалу розглянуто в працях таких учених, як: Г.М. Басько, В.А. Бабич, Ю.С. Алексєєв, Г.М. Розум, О.А. Докучаєв, Л.Г. Смоляр, М.М. Репецька, М.М. Якуба. Аналіз результатів їх дослідження підтверджує необхідність подальшого вивчення поставленої проблеми. Особливо актуальним на даному етапі є розробка пропозицій щодо запровадження управління якістю кадрового потенціалу на підприємствах побутового обслуговування.

Постановка завдання. Обґрунтування основних підходів щодо управління якістю кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування. Саме з нею пов'язане ефективне формування чисельності працівників, його професійно-кваліфікаційного складу, ефективне використання працівників за часом, кваліфікацією. Нові економічні умови припускають використання не тільки нових теоретичних посилань, але і нові технології роботи з кадрами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління кадровим потенціалом виступає важливим напрямом розвитку кожного підприємства та засобом досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Кадрова складова потенціалу підприємства сервісної діяльності відіграє важливу роль у його діяльності, від рівня використання та збалансованості якої залежать досягнуті конкурентні переваги, високі кінцеві показники, забезпечення сталого розвитку підприємства.

Значення ролі людини е розвитку підприємництва, ділової активності суб'єктів господарювання відповідно до Конституції України, а також право людини на працю, принципи оплати праці, основи зайнятості населення, право працівників на охорону праці – все це визначають основні закони України [7].

Кадровий потенціал працівників підприємства формується насамперед у процесі профільного навчання майбутніх співробітників для різних видів економічної діяльності, тобто у вищих навчальних закладах. Досвід розвитку освітньої галузі протягом останніх років до-

зволяє зробити наступні висновки. По-перше, втрачено зв'язки між підприємствами та навчальними закладами, тобто між безпосередніми замовниками освітніх послуг з профільного навчання і надавачами цих послуг. По-друге, держава втратила контроль над сферою профільного навчання, довірившись ринковим механізмам, які спрацювали проти вітчизняної системи освіти та економіки.

Сьогодні перед переважною кількістю вітчизняних підприємств стоїть проблема забезпечення висококваліфікованим якісним персоналом. Дане питання потрібно починати вирішувати з самого початку, тобто з етапу вибору абітурієнтом майбутньої професії та вищого навчального закладу, в якому він зможе здобути потрібну освіту та кваліфікаційний рівень.

Управління кадровим потенціалом підприємств можна визначити як діяльність, яка спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Кадровий чинник завжди належав до вирішальних.

Недоліками зазначених досліджень є укрупнений характер аналізу підприємств галузі, обумовлений специфікою подання офіційної статистичної інформації органами Держкомстату України, що обмежує ступінь деталізації показників підприємств безпосередньо у сфері автосервісу.

Якісне та планомірне формування кадрового потенціалу підприємств сервісної діяльності дозволить вирішувати такі завдання, як:

- встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками для досягнення максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом;
- забезпечення оптимального ступеню завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їх праці;
- оптимізація структури персоналу з різним функціональним змістом праці.

Для забезпечення підприємств побутового обслуговування висококваліфікованими кадрами існує потреба здійснення підготовки та підвищення професійного рівня працівників. Важливим напрямом подолання дефіциту робітничих кадрів та підвищення професійного рівня працівників є навчання персоналу на виробництві. На сьогодні обсяги цього навчання залишаються незначними.

Негативним явищем є зниження більше ніж в чотири рази попиту на робочу силу підприємств побутового обслуговування за 2005–2012 рр. з 186,6 тис. осіб до 46,6 тис. осіб (табл. 1).

Важливим чинником якісного складу кадрів управління є також оптимальне співвідношення чисельності чоловіків і жінок на різних посадах і в професійних групах. Загальні тенденції у використанні чоловіків і жінок на посадах апарату управління такі: чоловіки легше справляються з роботою лінійних керівників (директорів підприємств, начальників цехів, дільниць, змін), а жінки добре зарекомендували себе на посадах функціональних керівників (начальників відділів, бюро, секторів, груп) і фахівців.

Рівень якісного складу кадрів керівників і фахівців багато в чому визначає і рівень ефективності функціонування тієї чи іншої господарської системи, оскільки від особистих якостей цих працівників, їх загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня залежать якість прийнятих рішень і результати їх реалізації. Аналіз якісного складу кадрів передбачає вивчення працівників за статтю, віком, освітою, кваліфікацією, стажу роботи та іншими соціально-демографічними ознаками.

Система якісного управління кадровим потенціалом підприємства повинна містити такі процеси:

- процес комплектування ядра колективу, що здатний постійно підтримувати оптимальний рівень кадрового потенціалу підприємства;

Таблиця 1

Попит та пропозиція робочої сили на зареєстрованому ринку праці за професійними групами

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Працівники сфери торгівлі та послуг								
Кількість зареєстрованих громадян, що не зайняті трудовою діяльністю	120,6	100,5	86,7	106,6	66,0	76,6	71,3	76,4
Працевлаштовано, тис.	219,5	231,7	223,2	238,3	135,3	167,6	152,2	152,8
Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць	12,4	14,5	15,1	8,4	8,0	7,9	6,2	5,1
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (для порівняння)								
Кількість зареєстрованих громадян, що не зайняті трудовою діяльністю	153,5	138,5	120,4	176,8	106,8	107,2	93,9	101,3
Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць	39,6	33,4	31,7	14,4	7,7	7,9	7,9	6,7

Джерело: статистичний щорічник України 2006–2013 [8]

- створення умов, що сприяють адаптації працівника на підприємстві;
- організація системи професійно-кваліфікаційної підготовки та всебічного розвитку працівника;
- здійснення заходів, що попереджують виникнення незадоволення працівника своїм положенням, з метою скорочення плинності та зменшення негативних наслідків, які обумовлені ним.

В умовах постійної необхідності активізації кадрової політики, без якої неможливий вихід з соціально-економічної кризи виробництва, питання про формування програми управління кадровим потенціалом переросло в актуальну проблему. Кадровий потенціал підприємства в широкому сенсі цього слова є уміннями і навиками працівників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, в цілях отримання доходу (прибутку) або досягнення соціального ефекту [4].

Рис. 1. Взаємозв'язок принципів підприємства та функцій заробітної плати

Політика доходів використовується державою для стримування підвищення заробітної плати з метою зниження витрат виробництва, підвищення конкурентоспроможності послуг, заохочення інвестування. Оплата праці – це будь-який заробіток у грошовому виразі, що за трудовою згодою роботодавець виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги (рис. 1).

Залежно від засобів та показників мотивації існуючі системи участі в прибутках диференціюються на такі різновиди: систему преміальних виплат, систему оцінки заслуг, систему колективного стимулювання, систему участі в прибутках, залежну від продуктивності праці, тощо. Джерелом виплат заробітної плати персоналу на підприємстві є фонд заробітної плати, який визначається як сума фондів заробітної плати промислово-виробничого та невиробничого персоналу, включаючи суми основної та додаткової заробітної плати.

Рівень середньомісячної номінальної заробітної плати у сфері послуг, незважаючи на поступове збільшення протягом 2007–2013 рр., є недостатнім і станом на 2013 р. становить 5376 грн. При цьому вищою є заробітна плата чоловіків, порівняно з жінками. Аналогічні тенденції щодо рівня заробітної плати харак-

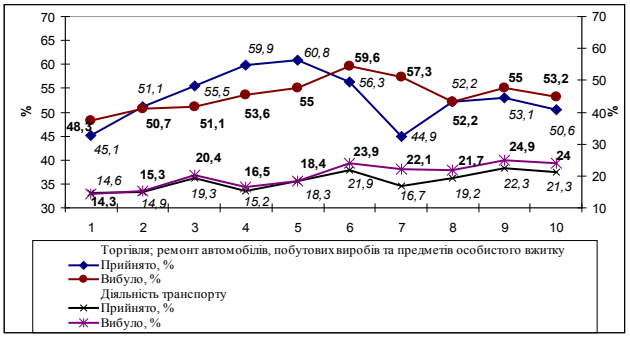


Рис. 2. Рівень прийому та вибуття найманих працівників за видами економічної діяльності за 2003–2012 рр.

Джерело: статистичний щорічник України 2005–2013 [8]

Таблиця 2

Середньооблікова кількість штатних працівників та розмір номінальної заробітної плати робітників за статтю та за видами економічної діяльності

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього						
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. з них:	11413,2	11389,5	10653,3	10758,5	10556	10589
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2728	3645	3850	4512	5307	6090
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку						
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. з них:	783,7	947	852,3	904,2	912,2	981,4
чоловіки	435,6	472,4	423,8	462,2	472,4	506,3
жінки	438,1	474,6	428,5	442,0	439,8	475,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	2290	3028	3131	3741	4661	5376

Джерело: статистичний щорічник України 2008–2013[8]

Таблиця 3

Індекси цін виробників продукції підприємствами сервісного обслуговування за 2005–2012 рр., %

Вид діяльності	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Машинобудування	110,1	104,3	109,9	120,0	111,3	110,7	110,7	102,4
Виробництво транспортних засобів та устаткування	106,4	99,8	110,7	127,5	107,5	113,3	115,8	101,9
Транспорт	121,8	106,8	107,1	133,4	127,2	108,4	116,2	110,2
Різні товари та послуги	106,2	106,0	108,1	122,8	127,7	109,2	107,3	103,6

Джерело: статистичний щорічник України 2006–2013 [8]

терні для сфери торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (табл. 2).

Рівень використання фонду робочого часу є показником ефективності функціонування підприємства. За 2007–2012 рр. відбулося скорочення фонду робочого часу як в цілому в сфері побутового обслуговування з 1932 год. до 1909 год., так і в сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку з 1954 до 1919 год.

Рух персоналу є важливим процесом, що характеризує оновлення штату працівників та вимірюється коефіцієнтами прийому та вибуття (рис. 2).

Загальноекономічні тенденції за 2003–2012 рр. свідчать про перевагу процесу вибуття над процесом прийняття. Суттєве значення зазначених коефіцієнтів є свідченням відсутності стабільної роботи персоналу на одному робочому місці, що негативно впливає на адаптацію персоналу, може призводити до зниження рівня професійних навичок, тимчасового зниження продуктивності праці та є свідченням неефективної кадрової політики та низького рівня кадрового потенціалу підприємства (рис. 1).

Процес праці на підприємствах побутового обслуговування орієнтується на конкретного споживача послуг та на конкретний попит окремої людини, підприємства, держави. Специфіка наданої послуги полягає в тому, що її пропозиція існує на ринку, але процес праці не здійснюється, аж поки не буде попиту на неї. В основному у сфері послуг процес праці та процес споживання її результатів співпадають у просторі та часі.

Персонал у сфері побутового обслуговування є одним з основних ресурсів конкурентних переваг підприємства, і, отже, якість обслуговування в сервісних організаціях залежить від майстерності та свідомості їх службовців. Задоволення клієнта в сфері побутового обслуговування досягається також ввічливістю персоналу і його чуйністю. Таким чином, ефективне управління людьми перетворюється в одну з найважливіших функцій підприємства сфери послуг – у функцію управління персоналом.

Виходячи з того, що персонал (і управлінський, і виконавчий) на підприємствах побутового обслуговування є основним ресурсом, що використовується, у сучасних умовах підвищеної конкуренції, що викликана спадом платоспроможного попиту населення, майже в усіх підгалузях індустрії сервісу має відбуватися переорієнтація управління шляхом підвищення ефективності використання персоналу, що викликане низкою причин, до яких належать:

- підприємство, що не має сильних кадрів, в умовах ринку не витримує конкуренції;
- ведення бізнесу в умовах твердої конкурентної боротьби змушує підприємство сфери послуг підвищувати вимоги до співробітників;
- зростає самостійність підприємств сфери послуг та постачальників сервісних послуг у роботі з персоналом, організація кадрової роботи значною мірою залежить від підприємства, від ініціативи та компетентності її керівництва.

Важливим чинником, що визначає обсяг наданих послуг у грошовому виразі, є ціни, які характеризуються тенденцією до збільшення (табл. 3).

Посилення інноваційної активності серед підприємств, що здійснюють виробництво транспортних засобів та устаткування, відбувалося у 2008–2011 рр. У 2012 році спостерігалося зменшення частки підприємств, що впроваджували інновації. На якість послуг з автосервісу впливають стан основних засобів підприємства, кваліфікація персоналу, забезпеченість витратними матеріалами та комплектуючими.

Висновки з даного дослідження. Отже, висококваліфікований персонал на підприємствах сервісної діяльності є основним ресурсом, що використовується, у сучасних умовах підвищеної конкуренції, яка викликана спадом платоспроможного попиту населення. Майже в усіх підгалузях сервісу має відбуватися переорієнтація управління шляхом підвищення ефективності використання персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басько Г.М., Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства / Г.М. Басько // Економіка & держава. – 2007. – № 5.
2. Савіна Г.Г. Розроблення системи управління розвитком трудового потенціалу регіонів України в контексті світових інтеграційних процесів : монографія. – Херсон : ХНТУ, 2010.
3. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. … канд.. екон. наук / М.В. Савченко. – Х., 2004 – 185 с.
4. Смоляр Л.Г. Дослідження тенденцій розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України / Л.М. Смоляр // Економіка і держава. – 2008. – № 5. – С. 96.

5. Максименко Д.В. Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виробничих господарств Закарпаття. – Мукачево : Карпатська вежа, 2010. – 216 с.
6. Міщенко А.П. Стратегічне управління : навч. посібник. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 366 с.
7. Про зайнятість населення : Закон України за станом на 16 червня 2006 р. / Верховна Рада України. Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2006. – 27 с.
8. Статистичний щорічник «України за 2012 рік» – Державний комітет статистики України, 2013 р. – С. 153.

УДК 338.24

Сирота В.С.
здобувач кафедри «Управління фінансово-економічною безпекою»
Університету економіки та права «КРОК»

Петрова І.Л.
доктор економічних наук
Університету економіки та права «КРОК»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

INTERRELATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

Розкрито сутність понять «економічна безпека підприємства» та «корпоративна соціальна відповідальність», визначено їх основні характеристики. Виявлено та обґрунтовано взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності та рівня економічної безпеки підприємств, а також мету забезпечення економічної безпеки. Обґрунтовано необхідність спрямування зусиль промислових підприємств на вдосконалення управління за фінансовим, правовим, виробничо-технологічним, інформаційним, екологічним та кадровим напрямами для зміцнення рівня їх економічної безпеки. Виділено та розглянуто механізми впливу корпоративної соціальної відповідальності на економічну безпеку. Встановлено основні складові економічної безпеки підприємства та обґрунтовано їх вплив на її рівень. Визначено об'єкти впливу на корпоративну соціальну відповідальність, виділено «зацікавлених осіб».

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, корпоративна соціальна відповідальність, персонал, управління підприємством.

АННОТАЦИЯ

Раскрыта сущность понятий «экономическая безопасность предприятия» и «корпоративная социальная ответственность», определены их основные характеристики. Выделена и обоснована взаимосвязь корпоративной социальной ответственности и уровня экономической безопасности предприятий, а также цель обеспечения экономической безопасности. Обоснована необходимость направления усилий промышленных предприятий на совершенствование управления в финансовом, юридическом, производственно-технологическом, информационном, экологическом и кадровом направлениях для повышения уровня их экономической безопасности. Выделены и рассмотрены механизмы влияния корпоративной социальной ответственности на экономическую безопасность. Установлены основные составляющие экономической безопасности предприятия и обосновано их влияние на ее уровень. Определены объекты воздействия на корпоративную социальную ответственность, выделены «заинтересованные лица».

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, корпоративная социальная ответственность, персонал, управление предприятием.

ANNOTATION

Determined the essence of the concepts «economic security of the enterprise» and «corporate social responsibility», defined their main characteristics. Discovered and proved the interconnection of corporate social responsibility and the level of economic security's relationship. Substantiated the objective of ensuring economic security. Grounded the need to orientate industry enterprises' efforts at improving the management in the financial, legal, industrial, technological, informational, environmental and human resource areas to enhance their level of economic security. Allocated and considered mechanisms of corporate social responsibility's influence on economic security. Found the main components of enterprises' economic security and grounded their influence on its level. Determined sensitivities of corporate social responsibility, highlighted stakeholders.

Keywords: economic security, enterprise, corporate social responsibility, mechanism, staff and management.

Актуальність теми дослідження. Сучасне економічне середовище функціонування підприємств характеризується високим рівнем динамізму, нестабільності та низьким рівнем прогнозованості. Така ситуація підвищує ризиковість діяльності підприємств на ринку і в той же час змушує їх активно вести роботу щодо пошуку найбільших ефективних шляхів забезпечення стабільної діяльності впродовж тривалого періоду.

Оскільки функціонування підприємства в сучасних умовах змінного економічного середовища і, тим більше, його розвиток досить часто залежить від швидкості реагування на загрози, які виникають у цьому середовищі, то забезпечення економічної безпеки стає чи не головним завданням управлінської системи.

Вивченню питань забезпечення економічної безпеки підприємства присвячено досить багато досліджень останніх років, серед яких варто виділити праці Г.А. Іващенка, О.Ф. Ярошенка, С.Н. Ілляшенка, Ю.Г. Лисенка, С.Г. Міщенка, Р.А. Руденського, В.В. Бєлокурова, А.В. Козаченка, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенка, Ю.Б. Кракоса, Н. І. Сєрік, К.С. Половнєва, Є.В. Раздіної та ін. У той же час сучасні реалії функціонування вітчизняних підприємств вимагають пошуку нових підходів до забезпечення їх економічної безпеки, що, відповідно, вимагає обґрунтування відповідної теоретико-методичної бази.

Мета дослідження. Головною метою даного дослідження є розкриття сутності, основних характеристик та взаємозв'язку економічної безпеки та корпоративної соціальної відповідальності підприємства.

Виклад основного змісту дослідження. Спеціалізоване вирішення наукових проблем, пов'язаних з економічною безпекою почалося,

як стверджують окремі науковці [1, с. 129], з використанням Ф. Рузвельтом у 1934 р. терміну «економічна безпека» [2] при проведенні аналізу внутрішніх проблем Сполучених Штатів Америки.

За досить короткий час наукова література накопичила значну кількість матеріалу, сформувала цілий ряд теорій і концепцій економічної безпеки й оформила різноманітні підходи до визначення суті даної категорії. Зокрема, науковці пропонують розуміти економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання ресурсів [3, с. 12]; як стан виробничої системи [4]; як наявність конкурентних переваг [5]; як стан економічного розвитку [6]; як гармонізацію економічних інтересів [7, с. 87]; як стан захищеності діяльності підприємства [8, с. 7]; як стан захищеності інтересів [9, с. 445]; як процес [10]; як комплекс заходів [11, с. 22].

З нашої точки зору, поняття економічної безпеки підприємства варто трактувати як певне його становище, яке характеризується відсутністю економічних загроз, тобто загроз внутрішнього і зовнішнього середовища. Однак, сучасний динамізм економічного середовища функціонування суб'єктів господарювання свідчить, що для кожного підприємства практично не може існувати такого становища, за якого не виникало б жодних загроз його діяльності.

Основними ознаками (характеристиками) економічної безпеки підприємства, виходячи з проведеного нами дослідження, можемо вважати такі:

– захищеність економічних інтересів підприємства;

– відсутність внутрішніх та зовнішніх загроз економічній діяльності, або ж їх допустимий рівень для нормального функціонування і розвитку підприємства;

– достатність ресурсів різного виду (технічних, кадрових, матеріальних та ін.) для забезпечення стабільної діяльності за виникнення несприятливих умов;

– наявність гармонізованих економічних відносин із зовнішніми суб'єктами;

– наявність конкурентних переваг;

– корпоративна соціальна відповідальність.

Метою забезпечення економічної безпеки підприємства є досягнення такого стану підприємства у кожен період часу, за якого буде можливим нормальне функціонування всіх підсистем даного суб'єкта господарювання. Тобто основною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є створення ефективної управлінської системи з прогнозування і виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз його діяльності, а також їх уникнення чи здійснення заходів щодо мінімізації впливу даних загроз на результати діяльності підприємства.

На сьогодні у вітчизняній економіці сформувалися такі умови, які вимагають від підприємств активної діяльності у сфері підвищення їх економічної захищеності. При цьому дана діяльність має бути різносторонньою для того, аби з максимальною повнотою враховувати можливі ризики і загрози зовнішнього середовища та по можливості мінімізувати їх негативний вплив. У той же час єдина сфера, на яку управлінський персонал підприємства може мати практичний вплив, – це внутрішнє середовище господарювання, а лише певні зміни внутрішнього середовища суб'єкта господарювання і певні управлінські дії його керівництва (певні рішення) можуть опосередковано впливати на зовнішнє середовище.

Зокрема, рішення компанії займатися благодійністю (меценатством) прямо впливає на внутрішнє середовище функціонування, зокрема, знижуючи обсяг оподатковуваного прибутку. У той же час таке рішення не має прямого впливу на зовнішнє середовище функціонування компанії, проте забезпечує опосередкований вплив (в разі широкої рекламної підтримки таких заходів): можливість зацікавленості населення в компанії та її продукції, формування позитивного іміджу, а відтак, може сприяти підвищенню рівня попиту на продукцію даної компанії.

Отже, в будь-якому випадку для зміцнення рівня економічної безпеки промисловому підприємству необхідно спрямовувати зусилля на вдосконалення управління власною діяльністю за низкою напрямів (рис. 1).

Рис. 1. Складові економічної безпеки та корпоративної соціальної відповідальності підприємства

Фінансові загрози діяльності підприємства є невід'ємним елементом його діяльності, оскільки прийняття будь-якого управлінського рішення призводить до появи фінансового ризику, але з різними наслідками та з різною вірогідністю настання. Саме тому фінансова складова є однією із найважливіших у процесі формування економічної безпеки підприємства.

Правова складова економічної безпеки підприємства характеризує рівень його правової захищеності, тобто дотримання чинного законодавства, наявність повноцінного юридичного та нормативно-правового забезпечення діяльності тощо.

Наступною важливою складовою економічної безпеки підприємства є відсутність або мінімально допустимий рівень виробничо-технологічних (операційних) загроз його нормальному

функціонуванню. Виробничо-технологічні (операційні) загрози пов'язані зі здійсненням виробничої (операційної) діяльності підприємства, її технологічним забезпеченням тощо.

Інформаційна складова економічної безпеки підприємства пов'язана з наявністю у нього доступу до всього масиву необхідної інформації, а також можливість забезпечення доступу до інформації усім зацікавленим особам.

Екологічна складова економічної безпеки підприємства тісно пов'язана з його виробничо-технологічною складовою і полягає у забезпеченні збереження й охорони навколишнього середовища діяльності підприємства.

Кадрова складова є однією із найважливіших складових економічної безпеки підприємства, з нашої точки зору, адже джерелом економічної безпеки будь-якого підприємства є його управлінська система. Чим ефективніше вона працюватиме, тим вищий рівень економічної безпеки зможе забезпечити підприємству. У той же час, оскільки на будь-якому підприємстві управлінська система базується на керівному персоналі, то можемо зробити висновок, що головним джерелом економічної безпеки будь-якого підприємства є його персонал, тобто люди. Виходячи з цього, саме людський фактор є головним для забезпечення стабільного функціонування будь-якого підприємства в економічному середовищі, а, отже, для забезпечення економічної безпеки підприємству необхідно здійснювати вплив саме на персонал. При цьому, що характерно, недостатньо буде лише економічного чи фінансового впливу. Потрібно, щоб персонал був прямим чином зацікавлений у добробуті і стабільній діяльності свого підприємства, а тому вплив на працівників має бути в першу чергу соціально-спрямованим.

Одним із найсучасніших шляхів втілення соціального спрямування підприємств є так звана корпоративна соціальна відповідальність. Аналізуючи значну кількість представлених у вітчизняній і закордонній літературі визначень корпоративної соціальної відповідальності, можна виділити такі аспекти, на яких зазвичай фокусується тлумачення даного поняття:

– біологічний (відповідальне ставлення до навколишнього середовища);

– соціальний (відповідальна побудова відносин між бізнесом і суспільством);

– економічний (відповідальне ставлення до соціально-економічних та фінансових аспектів діяльності);

– стейкхолдерський (відповідальне ставлення до зацікавлених в діяльності компанії осіб або їх груп);

– волонтерський (відповідальність та діяльність на добровільних засадах).

Корпоративна соціальна відповідальність підприємства передбачає низку різноспрямованих дій, які в кінцевому підсумку здійснюють вплив на оточення підприємства. [12] При цьому, що характерно, цільовою аудиторією корпоративної соціальної відповідальності підприємства є саме люди: персонал підприємства, стейкхолдери, населення міста (регіону) діяльності підприємства, населення регіонів збуту продукції підприємства, а також населення країни (країн) в глобальному вимірі. Це пояснюється тим, що будь-яка діяльність підприємства у системі його корпоративної соціальної відповідальності покликана підвищувати лояльність до нього саме людей і в першу чергу тих осіб, які становлять його найближче оточення.

До найближчого (мікрооточення) підприємства в першу чергу належить його персонал, і в тому числі управлінський персонал, який до того ж виступає основним фактором забезпечення стабільного функціонування підприємства, його економічної безпеки. Виходячи з цього, можемо стверджувати, що саме персонал є тією ланкою, яка пов'язує стан корпоративної соціальної відповідальності підприємства та рівень його економічної безпеки (рис. 2).

Тобто чим вищий рівень соціальної відповідальності підприємства перед його персоналом, тим вищу зацікавленість матиме такий персонал у результатах діяльності підприємства і, як наслідок, тим ефективніше працюватиме. Тобто в кінцевому підсумку підприємству забезпечуватиметься вищий рівень економічної безпеки.

Отже, саме персонал як найближче оточення підприємства забезпечує прямий зв'язок рівня соціальної відповідальності підприємства та рівня його економічної безпеки. У той же час варто відзначити, що на рівень економічної безпеки кожного підприємства здійснюється і непрямий вплив, який забезпечує його розширене оточення, до якого, як вже зазначалося раніше, належать стейкхолдери, населення територій діяльності і збуту тощо.

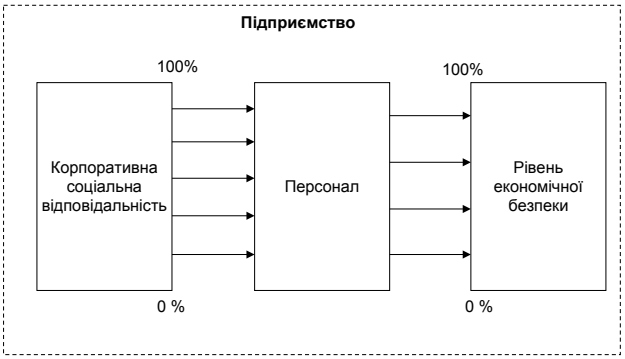


Рис. 2. Взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності та рівня економічної безпеки підприємства

Механізм взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності підприємства і рівня його економічної безпеки посередництвом розширеного оточення підприємства є більш складним, оскільки у ньому бере участь цілий ряд факторів та інструментів впливу. У той же час можемо відзначити, що даний вплив основним чином здійснюється посередництвом зацікавле-

них осіб. При цьому зацікавленими у діяльності підприємства особами, окрім його персоналу, вважаємо клієнтів, кредиторів, представників органів державної та місцевої влади, громадських організацій, засобів масової інформації, власників, а також жителів територій діяльності підприємства. Саме зацікавлені сторони є об'єктами впливу заходів корпоративної соціальної відповідальності підприємства і в той же час саме зацікавлені сторони виступають основними суб'єктами формування його економічної безпеки.

Так, заходи корпоративної соціальної відповідальності підприємства можуть розроблятися як в розрізі певної складової, так і комплексно, однак їхній вплив на рівень економічної безпеки підприємства завжди буде комплексним, тобто за кількома складовими. Так, наприклад, рішення підприємства покращувати стан довкілля на територіях його діяльності у системі його корпоративної відповідальності матиме опосередкований вплив на рівень його економічної безпеки за низкою напрямів. Так, поліпшення екологічного стану територій діяльності покращить імідж підприємства як у населення прилеглих територій, так і серед населення регіону, країни в цілому тощо, поліпшить ставлення представників органів місцевої влади до підприємства; покращення іміджу підприємства зумовить підвищення зацікавленості до його продукції серед наявних та потенційних клієнтів, а, отже, створиться потенційна можливість нарощування обсягів збуту; нарощування обсягів збуту сприятиме зростанню масштабів діяльності підприємства, а, отже, кількості створюваних ним робочих місць, можливості забезпечення достатнього рівня оплати праці та соціального захисту персоналу; соціальна захищеність та достойний рівень оплати праці персоналу забезпечуватимуть його пряму зацікавленість у результатах діяльності підприємства, а, отже, і у формуванні високого рівня його економічної захищеності.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, корпоративна соціальна відповідальність підприємства є одним із найважливіших чинників побудови ефективної системи управління і, як наслідок, забезпечення його економічної безпеки в динамічних умовах сучасного економічного середовища функціонування суб'єктів господарювання. При цьому застосування на підприємстві принципів корпоративної соціальної відповідальності виступає одним із найважливіших чинників забезпечення його економічної безпеки.

Механізм взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності підприємства і рівня його економічної безпеки будується переважно на основі фактору зацікавлених сторін. При цьому зацікавлені сторони є об'єктами впливу заходів корпоративної соціальної відповідальності підприємства і в той же час зацікавлені сторони виступають основними суб'єктами формування його економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іващенко Г.А. Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства» / Г.А. Іващенко, О.Ф. Ярошенко // Бізнес-інформ. – 2011. – № 9. – С. 129-131.
2. Мальков В.Л. Франклин Рузвельт. / В.Л. Мальков. – М. : Мысль, 1958.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21). – С. 12-19.
4. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский и др. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
5. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступу : http://www. safetyfactor. ru.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М., 2002.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монографія] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
8. Кракос Ю.Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю.Б. Кракос, Н.И. Серик // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 12. – С. 7.
9. Современный толковый словарь / [авт.-уклад. Кузнецов С.А.]. – М. : Большая Советская Энциклопедия, 1997. – 6110 с.
10. Половнєв К.С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия : дис. канд. эк. наук / Половнев К.С. – Екатеринбург, 2002.
11. Раздина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития : диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.01. Автореф. / Раздина Е.В. – М., 1998.
12. Орлова П.А. Проблемы социальной ответственности субъектов хозяйствования и их рекламной деятельности / Научный реферат статьи / Журнал «Экономика развития», № 1(69), 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/rr141_69/rr141orl.pdf.

УДК 330.34:65.01

Скриньковський Р.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу та права

СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПЦІЯ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ

THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES: CONCEPT AND TOOLS

АНОТАЦІЯ

У науковій статті представлено систему діагностики інноваційної діяльності підприємства. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами зазначеної системи діагностики є такі: 1) рівень освоєння нових видів продукції та рівень унікальності інноваційної продукції (з урахуванням ціни, обсягів реалізації, частки ринку, конкурентоспроможності, споживчих характеристик на різних етапах технологічного циклу тощо); 2) рівень впровадження нових технологічних процесів; 3) рівень автоматизації та механізації виробничих процесів; 4) рівень освітньо-фахового та наукового потенціалу персоналу (управлінців, робітників); 5) рівень фінансової ефективності нововведень; 6) рівень інвестиційної ефективності інновацій.

Ключові слова: підприємство, інноваційна діяльність, діагностика, система діагностики, інструментарій, бізнес-індикатори, метод.

АННОТАЦИЯ

В научной статье представлена система диагностики инновационной деятельности предприятия. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами указанной системы диагностики являются: 1) уровень освоения новых видов продукции и уровень уникальности инновационной продукции (с учетом цены, объемов реализации, доли рынка, конкурентоспособности, потребительских характеристик на различных этапах технологического цикла и т.д.); 2) уровень внедрения новых технологических процессов; 3) уровень автоматизации и механизации производственных процессов; 4) уровень образовательно-профессионального и научного потенциала персонала (управленцев, рабочих); 5) уровень финансовой эффективности нововведений; 6) уровень инвестиционной эффективности инноваций.

Ключевые слова: предприятие, инновационная деятельность, диагностика, система диагностики, инструментарий, бизнес-индикаторы, метод.

ANNOTATION

In the scientific article it is presented the system of diagnostics of innovative activity of enterprises. It was established that key business indicators system diagnostics innovation enterprises are: 1) the level of development of new products and the degree of uniqueness of innovative products (including prices, sales volumes, market share, competitive, consumer characteristics at different stages of the cycle, etc.); 2) the level of implementation of new processes; 3) the level of automation and mechanization of production processes; 4) the level of education and professional and scientific potential of staff (managers and workers); 5) the level of cost-effectiveness of innovations; 6) the level of investment efficiency of innovations.

Keywords: enterprise, innovation, diagnostics, system of diagnostics, tools, business-indicators, method.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин однією із визначальних складових функціонування (діяльності) та економічного зростання підприємства є його інноваційна діяльність.

У таких умовах виникає гостра необхідність у діагностиці інноваційної діяльності підприємства з метою формування інформаційно-аналітичної бази для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на розвиток суб'єкта господарювання та формування його перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії і практики щодо діагностики результатів, інноваційної діяльності та перспектив функціонування підприємств зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені: М.В. Білошкурський, А.Е. Воронкова, В.Г. Герасимчук, О.О. Гетьман, А.В. Гриньов, А.Р. Дунська, М.О. Зайцева, Р.С. Каплан, В.І. Карюк, О.В. Коваленко, І.В. Кривов'язюк, В.В. Лук'янова, І.В. Луциків, О.Г. Мельник, Д.П. Нортон, Г.В. Савицька, І.В. Федулова, В.М. Шаповал та ін. [1-17].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на вагомий внесок у розвиток систем діагностики певних сфер та видів діяльності суб'єктів господарювання, не до кінця вивченою залишається система діагностики інноваційної діяльності підприємства з урахуванням практики функціонування суб'єктів господарювання.

Зв'язок роботи з науково-дослідною роботою. Робота виконана в межах науково-дослідної теми Львівського університет бізнесу та права «Підвищення конкурентоспроможності підприємств та ефективності використання їх виробничого і кадрового потенціалу» (2014-2015 рр.).

Постановка завдання. Метою наукової статті є розроблення системи діагностики інноваційної діяльності суб'єкта господарювання (підприємства) на засадах бізнес-індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить аналіз літературних джерел [1-4; 7; 8; 9; 13; 15; 16], виникає необхідність у визначенні сутності таких категорій, як «діагностика інноваційної діяльності підприємства» та «система діагностики інноваційної діяльності підприємства».

Так, О.О. Гетьман та В.М. Шаповал [1] стверджують, що «економічна діагностика підприємства – оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окре-

мих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень» [1, с. 8].

У дослідженні А.Г. Воронкової [2, с. 42] діагностика діяльності суб'єкта господарювання (підприємства) розглядається як різновид управлінської діяльності, спрямованої на встановлення та вивчення ознак, оцінку внутрішнього стану управління підприємством (або стану організаційної системи), виявлення проблем і формування шляхів їх вирішення в контексті ефективного функціонування та розвитку підприємства.

В.В. Лук'янова [4, с. 56] вважає, що система діагностики функціонування підприємства містить два напрями:

1) діагностика стану;
2) діагностика процесу.

Діагностика як процес ґрунтується на визначенні мети, предмета, об'єкта та завдань діагностики, а також на використанні таких методів діагностики, як експертні, економіко-статистичні, розрахунково-аналітичні, моделювання, оптимізації тощо [4, с. 56]. На думку О.В. Коваленко та М.О. Зайцевої [8], діагностика виконує три функції (фундаментальні) – f_1, f_2, f_3:

f_1 (оцінювальну) – визначення стану функціонування об'єкта управління;

f_2 (діагностичну) – виявлення можливих змін стану об'єкта;

f_3 (пошукову) – визначення можливих заходів покращення і/або відновлення стану суб'єкта управління [8, с. 25].

З огляду на вищезазначене та з врахуванням інформації у монографії д.е.н., проф. О. Мельник [13, с. 14, 18], з'ясовано, що:

– діагностика інноваційної діяльності підприємства передбачає цільове оцінювання (або ідентифікацію) стану його інноваційної діяльності, тенденцій та перспектив розвитку у цьому напрямі на основі системи бізнес-індикаторів з метою прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на розвиток підприємства та формування його перспективи;

– під системою діагностики інноваційної діяльності підприємства слід розуміти сукупність технології, методик, методів, бізнес-індикаторів (параметрів), ресурсів, суб'єктів та об'єктів, спрямованих на оцінювання інноваційної діяльності суб'єкта господарювання (рис. 1).

У контексті цього варто також звернути увагу на те, що А.Р. Дунська [5, с. 92] пропонує здійснювати оцінку інноваційної діяльності підприємства за такими аспектами:

– характер інноваційної діяльності;
– активність інноваційної діяльності;
– результативність та ефективність інноваційної діяльності [14, с. 70].

Поряд з тим, на думку фахівця з розвитку підприємств [5, с. 92], інноваційна діяльність суб'єкта господарювання виступає основним джерелом посилення його конкурентних позицій та створення нових конкурентних переваг для суб'єкта господарювання [14, с. 70].

Натомість І.В. Луциків [10, с. 17] наголошує на тому, що оцінювання рівня активізації ін-

Рис. 1. Система діагностики інноваційної діяльності підприємства
Джерело: на підставі праці В.В. Лук'янової [4, с. 56]

новаційної діяльності підприємства необхідно проводити за такими трьома напрямами (складовими):

1) спроможність підприємства до здійснення інноваційної діяльності (рівень наукоємності виробництва; рівень забезпеченості інтелектуальною власністю; частка персоналу, що задіяна у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах; ступінь оновленості технології; ступінь забезпеченості науково-дослідним обладнанням; коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт покриття; коефіцієнт ліквідності (швидкої, абсолютної));

2) готовність працівників до здійснення інноваційної діяльності (рівень відповідності цілей працівників підприємства цілям підприємства – коефіцієнт Фехнера; рівень спротиву працівників інноваційним змінам на підприємстві);

3) активність підприємства до здійснення інноваційної діяльності (рівень винахідницької діяльності; частка реалізованої інноваційної продукції; ступінь використання розробок (власних, придбаних); частка придбаних інновацій; рівень фінансування підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу; рівень придбання нематеріальних активів; коефіцієнт експорту інноваційної продукції) [10, с. 17].

З огляду на це та в результаті вивчення літературних джерел [5-11; 12, с. 428-431; 13; 15-17] і проведеної власної наукової роботи [14, с. 70-74, 81-85], встановлено, що найважливішими (ключовими) бізнес-індикаторами системи діагностики інноваційної діяльності підприємства є такі:

–рівень освоєння нових видів продукції та рівень унікальності інноваційної продукції (з урахуванням ціни, обсягів реалізації, частки ринку, конкурентоспроможності, споживчих характеристик на різних етапах технологічного циклу тощо) (X_1);

рівень впровадження нових технологічних процесів (X_2);

рівень автоматизації та механізації виробничих процесів (X_3);

рівень освітньо-фахового та наукового потенціалу персоналу (управлінців та робітників) (X_4);

рівень фінансової ефективності нововведень (X_5);

рівень інвестиційної ефективності інновацій (X_6).

На підставі вищевикладеного, з урахуванням інформації у наукових працях [11; 13], інтегральний рівень інноваційної діяльності підприємства (L_{ia}) рекомендується визначати за формулою (1):

$$L_{ia} = \sqrt[6]{X_1 \times X_2 \times X_3 \times X_4 \times X_5 \times X_6}, \quad (1)$$

Межі L_{ia} перебувають на відрізку (0; 1]. Якщо $L_{ia} > 0{,}5$, то спостерігається позитивна динаміка зміни інноваційної діяльності підприємства порівняно з попереднім періодом.

Діагностика інноваційної діяльності як часткова ціль входить у систему діагностичних цілей функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання.

Система діагностики інноваційної діяльності підприємства впроваджена у діяльність таких підприємств: ТзОВ «Велет Авто» та ТзОВ «Ядро».

Висновки. Результати досліджень літературних джерел [1-13; 15-17], інформація у науковій праці [14] та вивчення практики функціонування підприємств дають змогу стверджувати, що найважливішими бізнес-індикаторами системи діагностики їх інноваційної діяльності є такі: a) рівень освоєння нових видів продукції та рівень унікальності інноваційної продукції (з урахуванням ціни, обсягів реалізації, частки ринку, конкурентоспроможності, споживчих характеристик на різних етапах технологічного циклу тощо); b) рівень впровадження нових технологічних процесів; c) рівень автоматизації та механізації виробничих процесів; d) рівень освітньо-фахового та наукового потенціалу працівників (управлінського персоналу, робітників); e) рівень фінансової ефективності нововведень; f) рівень інвестиційної ефективності інновацій.

Перспективи подальших розвідок в обраному напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням діагностики інноваційної діяльності як часткової діагностичної цілі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика : [навч. посібн. для студентів ВНЗ] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 307 с.
2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
3. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : [монографія] / І.В. Кривов'язюк ; Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 260 с.
4. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В.В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 52-58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/052-058.pdf.
5. Дунська А.Р. Інноваційна активність як фактор конкурентоспроможності підприємства / А.Р. Дунська // Матер. Всеукр. наук.-практич. конф. молодих вчених [«Управління інноваційним розвитком підприємств України в умовах світових інтеграційних процесів»], (Дніпропетровськ, 9-10.11.2007 р.) / Дніпропетров. нац. ун-т. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2007. – Т. 4. – С. 92-93.
6. Федулова І.В. Дослідження методик оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / І.В. Федулова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 240-244.
7. Федулова І.В. Діагностика інноваційного потенціалу підпри-

ємства / І.В. Федулова // Матер. ІІ Всеукр. наук.-практ. конф. [«Управління економічним потенціалом підприємства»], (м. Харків, 15.10. 2010 р.). – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 243-246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/10789.
8. Коваленко О.В. Сутність діагностики стану господарської діяльності підприємства / О.В. Коваленко, М.О. Зайцева // Екон. вісник Запорізької держ. інженерної академії : зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 5 С. 21-26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=1292&lang=ua.
9. Білошкурський М.В. До проблеми економічної діагностики стану розвитку інноваційної діяльності підприємств / М.В. Білошкурський // Матер. Міжн. наук.-практ. конф. [«Соціально-економічні трансформації в умовах глобалізації: світовий та вітчизняний виміри»], (м. Херсон, 01-02.03.2013 р.) / ред. кол. К.С. Шапошников [та ін.]. – Херсон : Вид. дім «Гельветика», 2013. – С. 56-58.
10. Луциків І.В. Методичні засади оцінювання рівня активізації інноваційної діяльності підприємства / І.В. Луциків // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 13-20.
11. Карюк В.І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / В.І. Карюк // Актуальні проблеми економіки: науковий журнал. – 2012. – № 5. – С. 176-182 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_5_22.pdf.
12. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібн.] / Г.В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
13. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Вид. Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
14. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Р.М. Скриньковський ; Львів. ун-т бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.
15. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність : [монографія] / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 1995. – 265 с.
16. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
17. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Девид П. Нортон ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олімп-Бизнес», 2003. – 304 с.

УДК 331.359:65.016.2

Ставицький О.В.
асистент кафедри фандрайзингу та логістики
Національного університету харчових технологій

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу методичних підходів до стратегічного управління розвитком підприємств. Розглянуто схему розвитку підприємства та розглянуто взаємодію понять, що його описують (протиріччя, інноваційний потенціал, стратегічні ресурси, стратегія розвитку). Досліджено методологію використання моделей, методів і інструментів стратегічного управління для вирішення проблем довгострокового зростання і сталого розвитку підприємства.

Ключові слова: зовнішнє середовище, інноваційний потенціал, інструментарій, підприємство, стратегічне управління, сталий розвиток, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу методических подходов к стратегическому управлению развитием предприятий. Рассмотрена схема развития предприятия и рассмотрено взаимодействие понятий, которые его описывают (противоречия, инновационный потенциал, стратегические ресурсы, стратегия развития). Исследована методология использования моделей, методов и инструментов стратегического управления для решения проблем долгосрочного роста и устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: внешняя среда, инновационный потенциал, инструментарий, предприятие, стратегическое управление, устойчивое развитие, стратегия.

ANNOTATION

The article analyzes the methodological approaches to strategic management of enterprise development. A scheme of the company and examined the interaction concepts that describe it (contradiction, innovation potential, strategic resources, strategy development). Methodology studied the use of models, methods and tools of strategic management to address long-term growth and sustainability of the enterprise.

Keywords: environment, innovation capacity, tools, enterprise, strategic management, sustainable development, strategy.

Постановка проблеми. Найважливіша проблема, що стоїть перед учасниками ринкових відносин, – забезпечення сталого функціонування на ринку товарів або послуг, а також в галузі, серед аналогічних підприємств. Сама промисловість не є винятком, поетапне забезпечення стійкості – це одне із основних стратегічних завдань, що вирішуються галузевими підприємствами. До теперішнього часу в промисловості спостерігається концентрація і консолідація галузевих підприємств, що, однак, не сприяє диверсифікації асортименту продукції та зростання конкуренції між ними. Слід зауважити, що вітчизняна промисловість ще не опанувала весь арсенал засобів і методів ефективного стратегічного управління. Історична замкнутість і закритість галузі, традиційне бюджетне фінансування та інші галузеві особливості демонструють низький динамізм ринкової активності підприємств промисловості. У цьому зв'язку вкрай актуальна розробка інструментарію стратегічного управління для управління розвитком підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з проблем стратегічного управління проводилися багатьма зарубіжними вченими, такими як Д. Аакер, Р. Акофф, І. Ансофф, Ч. Віссєм, П. Друкер, М. Мескон, Г. Минцберг, М. Портер, А. Дж. Стрикленд, А. Томпсон, Ф. Хедоури, А. Чандлер та ін.

За допомогою їхніх наукових праць висвітлена роль стратегічного управління в багатьох сферах діяльності підприємства, а також впроваджені концепції та методики стратегічного управління.

Проблематикою стратегічного управління займалися вітчизняні вчені, зокрема: А.Е. Воронкова, В.Г. Герасимчук, В.І. Голікова, Г.А. Дмитренко, Л.Є. Довгань, А.А. Мазаракі, М.В. Туленкова, Н.М. Ушакова, З.Є. Шершньова та ін., а також вчені з країн СНД: О.С. Віханський, В.А. Винокуров, А.П. Градов, В.С. Єфремов, А.Т. Зуб, В.Д. Маркова, Н.Н. Треньова та ін.

Виконане дослідження до етапів стратегічного управління показало, що думка більшої частини науковців (І. Ансофф, А. Артеменко, С. Гончарова, Р. Грант, А. Семенов, А. Линенко, Ю. Каракай та ін.) розглядають розвиток теорії та методології стратегічного управління у чотири етапи [1; 2; 3; 4].

Схоже бачення, але з поправкою на більш сучасну трактовку теоретичних та практичних підходів, можемо спостерігати у О. Столяренка, А. Наливайка, О. Тарана, Р. Уіттінгтона та В. Пастухової [4; 6]. Наведена група авторів також притримуються чотирьох етапів розвитку, але надають інше бачення проблеми.

У новій літературі із стратегічного управління можна окремо виділити працю В.С. Катькало, де досить послідовно описані етапи розвитку стратегічного управління [5].

Специфіка вищеозначених досліджень розрахована на оперативне управління підприємством, як наслідок, виникли розбіжності між

теоретичними викладками та їх практичним застосуванням.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ та науково-методичних підходів до формування механізму стратегічного управління підприємством, спрямованого на забезпечення розвитку підприємств, в умовах актуалізації нових управлінських парадигм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство, впроваджуючи стратегічне управління, сподівається досягти своїх цілей. Однак, як свідчить практика, не всі починання закінчуються успішно. Це пов'язано з тим, що підприємства маючи стратегічні напрацювання, не завжди надають їм певний і усвідомлений вид. Така ситуація характерна для багатьох українських підприємств.

Стан же стратегічного управління в даний час не відповідає повністю вимогам підприємств. Одна із основних причин у тому, що методи стратегічного управління не бездоганні і не відпрацьовані з позиції їх практичного застосування. Як наслідок, результати їх застосування стають незадовільними.

Розглянемо детально сутнісне наповнення і важливість кожного з цих елементів. У сучасній теорії управління розробці стратегії підприємства відводиться своє певне місце. Класичне уявлення процесу стратегічного управління, по М.Х. Мескону, включає в себе розгляд його як цілого, що складається з декількох елементів, взаємопов'язаних і взаємозалежних між собою.

Першим кроком по впровадженню стратегічного управління є стратегічний аналіз, який побудований на зборі та обробці необхідної інформації. Невизначеністю зовнішнього середовища, його постійною мінливістю і непередбачуваністю, а також специфічністю внутрішнього середовища підприємства обумовлена особлива важливість стратегічного аналізу, як етапу стратегічного управління для українських підприємств. Тому надзвичайно важлива інформація при прийнятті стратегічних рішень по внутрішніх та зовнішніх факторах, які мають вплив на розвиток підприємства. При дослідженні внутрішньої структури підприємства виявляють слабкі і сильні сторони в його діяльності.

Для успішного використання можливостей зовнішнього середовища підприємство повинне володіти певним внутрішнім потенціалом. Внутрішній потенціал підприємства включає такі складові: кадрові ресурси організації, наукові дослідження, інноваційні розробки, технічний і технологічний потенціал, просторові ресурси, фінансові ресурси чи капітал, управлінські ресурси. Їх вплив на формування стратегічної позиції дуже вагомий, оскільки саме від цих чинників залежить стратегічна поведінка організації на ринку.

Процес входження та становлення на ринку того чи іншого підприємства характеризується постановкою цілей. Кожне підприємство створюється з відповідними цілями, оскільки ціль – це бажаний стан підприємства.

Таким чином, процес розробки стратегії розвитку підприємства починається з визначення загальної задачі, так званої «головної мети» підприємства. Іншою передумовою для розробки стратегії є індивідуальний погляд керівника на майбутнє підприємства – його прийнято називати баченням. Без бачення майбутнього у головного менеджера, а для приватного підприємства – і у господаря важко і навіть неможливо буде здійснити реалізацію стратегії.

Місія підприємства відіграє об'єднуючу роль. Місія підприємства повинна ретельно опрацьовуватися для того, щоб стати основним фактором залучення клієнтів, потреби яких підприємство береться задовольнити найбільш ефективно. В іншому випадку підприємство приречене на банкрутство. Місія підприємства зумовлює її виробничий профіль, інакше кажучи, якісні характеристики і структуру ресурсів, які підприємство має у своєму розпорядженні для здійснення своєї професійної виробничої діяльності.

Крім визначення свого призначення підприємство окреслює стратегічні цілі своєї діяльності. Постановка і досягнення цих цілей підприємства випливає з впливу конкуренції середовища. Підприємство може генерувати безліч цілей, тому необхідно враховувати взаємозв'язок особистих і організаційних цілей.

Розробка мети завершується ухваленням рішення, тому процес цілеутворення можна віднести до одного із різновидів процесу прийняття рішень. Цілі розглядаються як необхідний атрибут діяльності підприємства, як індекс для вимірювання прогресу, причому необхідно розглядати саму мету і час «адаптації», за які ця мета буде досягнута.

Формування ринкової стратегії здійснюється вищим керівництвом підприємства, однак керівники середньої і низової ланки також приймають участь у розробках, надаючи, відповідно, необхідну інформацію, і забезпечують зворотний зв'язок.

Отже, як вже відзначалося раніше, ні формування стратегії, ні її реалізація неможливі без певної роботи, яку щодня здійснює управлінський персонал організації, зайнятий прийняттям управлінських рішень. Рішення проблем концентрується на інтелектуальній та організаційній діяльності з виявленням шляхів подолання розриву між бажаним і дійсним.

В організаційних системах управління поділ повноважень встановлюється так, що вищі рівні керівництва розробляють спільну політику організаційної діяльності, керівники середнього рівня планують конкретні дії з реалізації цієї політики, а основна виконавча робота здійснюється на нижчому рівні управлінської ієрархії. Особливий інтерес до вивчення у даному випадку викликають саме стратегічні рішення, оскільки процес розробки стратегічних

рішень фактично здійснюється за участю всіх рівнів управління.

Розглянуті підходи дозволяють розглянути процес стратегічного управління з різних сторін, що свідчить про можливість досягнення підприємством стратегічного успіху. Інтерпретація фактора успіху, який призводить те чи інше підприємство до максимально позитивного результату (навіть за несприятливих обставин) може бути досить різним. Імовірність успіху може зменшуватися або збільшуватися залежно від часу, місця дії, інформованості, компетентності, наявності або відсутності ресурсів і каталізаторів успіху.

У процесі формування стратегії використовуються оціночні характеристики, названі орієнтирами. Такі орієнтири (інакше кажучи, проміжні завдання або цілі), що відображають якісну і кількісну сторону критеріїв оцінки, необхідні для постійного «примірювання» управлінських рішень, а також для контролю та оцінки результатів, на кожному етапі діяльності відповідно до стратегії. Виявлення орієнтирів згідно з курсом наміченої стратегії є розуміння місця, позиції і можливостей фірми. Таким чином, як би складається композиційна конструкція стратегії, яка називається стратегічною орієнтацією. Отже, розробка стратегії поведінки підприємства на ринку тісно пов'язана з визначенням стратегічних орієнтирів і формуванням стратегічної орієнтації підприємства.

Стратегічна орієнтація – це обізнаність про місце, позиції і можливості підприємства у поєднанні з переважним правом вибирати конфігурацію стратегічних змінних, відноситься до активності та обачності у розподілі та контролі за стратегічними ресурсами з урахуванням змін запитів і вимог, а також конкурентної ситуації. Модель стратегічної орієнтації наведена на рисунку 1, де зазначено її основні складові.

Керівнику слід чітко уявляти, що таке стратегічна орієнтація і які її компоненти необхідно розглядати при розробці ринкової стратегії підприємства. Це допоможе йому більш грамотно створювати програми дій для досягнення основної мети підприємства

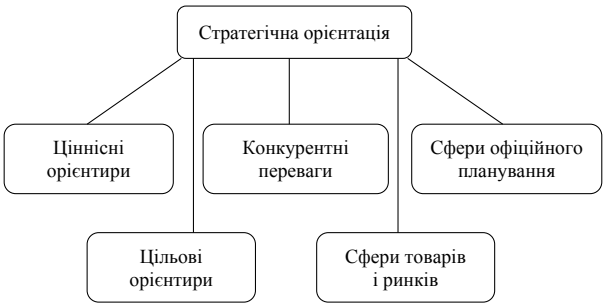


Рис. 1. Розгорнута модель стратегічної орієнтації

Складові стратегічної орієнтації:

- ціннісні орієнтації – ментальна структура, що відображає важливість того,що є прийнятним і бажаним в контексті даного підприємства;
- цільова орієнтація – відбиває структуру цілей підприємства;
- конкурентні переваги – допомагають досягати ступінь важливості різних факторів успіху;
- ринкова сфера діяльності – відбиває ступінь ринкової специфікації та диверсифікації;
- товарна сфера діяльності – ступінь товарної диверсифікації та спеціалізації.

Така негласна конструкція стратегічної орієнтації визначається рядом показників, представлених у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники, які характеризують внутрішню структуру стратегічної орієнтації

№	Складові стратегічної орієнтації	Показники
1	Ціннісні орієнтири	статус орієнтації; ступінь самозадоволення працівників; створення продукту.
2	Цільова орієнтація	продуктивність цілей; зростання цілей.
3	Конкурентні переваги	якісні товарні переваги іміджу та керівництва
4	Сфера ринку	місце розташування ринків; тип основного покупця; кількість груп покупців; політика ринкових змін.
5	Сфера товарів	кількість груп товарів; найважливіший груповий продажний відсоток; політика продуктових змін.

Коли ми використовуємо термін «стратегічна орієнтація», то маємо на увазі роль компонентів стратегії, що мають місце в світі стратегічної поведінки підприємства. Стратегічна орієнтація також відображає ступінь придатності компонентів стратегії підприємства і їх розстановки щодо нинішній ситуації. У разі виникнення на ринку несприятливих умов підприємство повинно буде докласти всі свої зусилля для подолання ускладнень. Обираючи потрібний напрям для своїх зусиль шляхом вироблення і прийняття рішень, підприємство набуває певних ринкових можливостей для посилення своїх конкурентних переваг.

Після проведення всього комплексу дій, спрямованих на підготовку до вибору стратегії розвитку (стратегічного аналізу, визначення місії, цілей, вибір стратегічного напрямку), формулюються корпоративні стратегії, бізнес-стратегії, які іноді називають портфельними, і функціональні стратегії для кожного виду діяльності, якщо підприємство диверсифіковане. Якщо ж підприємство спеціалізоване, то бізнес-стратегія може збігатися з корпоративною, а функціональні стратегії розробляються в цілому для підприємства.

Процес стратегічного контролю здійснюється протягом усіх етапів розробки та впровадження стратегії і забезпечує оцінку діючої стратегії управління. У методиці стратегічного контролю

виділяють три елементи – контроль передумов, контроль реалізації та стратегічний нагляд.

Контроль передумов здійснюється на перших трьох рівнях і спрямований на своєчасне виявлення невідповідності місії та цілей або хибності отриманої інформації у ході стратегічного аналізу за реально існуючої обстановки і в режимі реальному часу.

Стратегічний нагляд можна охарактеризувати як контроль без спеціальної спрямованості. При цьому повинні виявлятися обставини, які можуть нести загрозу розвитку підприємства.

Накопичення певного досвіду підприємствами за допомогою зазначених функцій дозволяє в майбутньому уникнути помилок і прорахунків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проаналізувавши етапи стратегічного управління, формулювання та реалізації стратегії, розглянувши основні елементи стратегії, визначивши обмеження і фактори, що впливають на підприємство та його стратегію, можна зробити такі висновки.

Процес стратегічного управління розвитком підприємства розглядається, по-перше, як поведінковий, по-друге, як самонавчальний процес змін або якісних трансформацій. Взаємозв'язок і послідовність етапів стратегічного управління є основою для розробки ефективної стратегії та досягнення стратегічних змін.

Узагальнення досліджень наукових робіт зарубіжних та вітчизняних авторів у галузі економіки, теорії управління і стратегічного управління підтвердило необхідність і можливість використання інструментів стратегічного управління розвитком підприємств. Тому розробкою стратегій можуть займатися як підприємства, так і консалтингові установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : [пер. с англ.] / И. Ансофф ; гл. ред. В. Усманов. – СПб. : ПитерКом, 2005. – 416 с.
3. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 352 с.
4. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : монографія / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
5. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления : монография / В.С. Катькало. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
6. Столяренко О.О. Еволюція стратегічного управління підприємством / О.О. Столяренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 266-272.

УДК 338.4:519.86

Станкевич І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та маркетингу
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Тігарєва В.А.
здобувач кафедри менеджменту та маркетингу
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ UNIFIED MODELING LANGUAGE-ДІАГРАМ

BUSINESS PROCESS MODELING OF ENTERPRISES OF THE SPHERE OF COMMUNICATIONS AND INFORMATIZATION WITH UNIFIED MODELING LANGUAGE-DIAGRAMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті основні типи діаграм, що використовуються Unified Modeling Language (UML), та обґрунтовано, які з них можуть бути використані для моделювання бізнес-процесів підприємств сфери зв'язку та інформатизації на прикладі операторів мобільного зв'язку. Розроблено практичні рекомендації до використання UML-діаграм, зокрема діаграми класів (Class Diagram), діаграми варіантів використання (Use Case Diagram) та діаграми діяльності (Activity Diagram) для моделювання бізнес-процесів, спрямованих на підвищення задоволеності споживачів мобільного зв'язку якістю послуг та обслуговування.

Ключові слова: моделювання бізнес-процесів, уніфікована мова моделювання UML, підприємства сфери зв'язку та інформатизації, оператор мобільного зв'язку, діаграма класів, діаграма варіантів використання, діаграма діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные типы диаграмм, используемых Unified Modeling Language (UML), и обосновано, какие из них могут быть применены для моделирования бизнес-процессов предприятий сферы связи и информатизации на примере операторов мобильной связи. Разработаны практические рекомендации к использованию UML-диаграмм, в частности диаграммы классов (Class Diagram), диаграммы вариантов использования (Use Case Diagram), диаграммы деятельности (Activity Diagram) для моделирования бизнес-процессов, направленных на повышение удовлетворенности потребителей мобильной связи качеством услуг и обслуживания.

Ключевые слова: моделирование бизнес-процессов, унифицированный язык моделирования UML, предприятия сферы связи и информатизации, оператор мобильной связи, диаграмма классов, диаграмма вариантов использования, диаграмма деятельности.

ANNOTATION

The paper discusses the main types of Unified Modeling Language (UML) diagrams and the substantiation of use them in business process modeling at the enterprises of the sphere of communication and Informatization, for example for mobile phone operators. Authors gave practical recommendations for using UML-diagrams, such as Class Diagram, Use Case Diagram and Activity Diagram for modeling business processes aimed at improved quality and customer service.

Keywords: business process modeling, unified modeling language UML, organizations in the sphere of communication and informatization, mobile phone operator, Class Diagram, Use Case Diagram, Activity Diagram.

Постановка проблеми. Моделювання бізнес-процесів є найсучаснішим і найбільш потужним інструментом для удосконалення діяльності складних підприємств, організацій та систем, до яких належать, зокрема, підприємства сфери зв'язку та інформатизації.

Модель бізнес-процесів дозволяє зрозуміти усю суть підприємства та процесів, які в ньому відбуваються, суттєво спрощує прийняття рішень в питаннях реорганізації бізнесу, розробленні, впровадженні та сертифікації різних систем управління, зокрема систем управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000, дозволяє виявити слабкі й сильні місця і, головне, дає можливість ефективно усунути недоліки.

Нині основним ринковим арбітром є клієнт, передусім в інфраструктурному секторі економіки, де послуги з порушенням якісних характеристик завжди доходять до споживачів. Саме задоволення потреб споживачів вважають своєю першочерговою місією більшість підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Вирішення проблеми моделювання бізнес-процесів даних підприємств є сьогодні надзвичайно актуальним тому, що надає можливість підвищення задоволеності споживачів якістю послуг та обслуговування у контексті постійно зростаючих вимог споживачів та жорстких ринкових умов.

Аналіз досліджень і публікацій. Загальні засади процесного підходу до управління підприємствами та організаціями описані у роботах таких авторів, як Е. Демінг, В.Г. Єліферов, В.В. Рєпін, А. Шеєр [1-3] та ін.

Питання моделювання бізнес-процесів всебічно розглянуто у роботах зарубіжних й вітчизняних авторів, таких як Г. Буч, Дж. Рамбо, А. Джекобсон, Дж. Шмуллер, Е. Всякіх, Е. Сидоренко, Д. Кулябов, А. Королькова, Г. Калянов [4-8].

Проблематика моделювання бізнес-процесів в сфері зв'язку та інформатизації висвітлена у роботах таких авторів як К.П. Аветісян [9], М.О. Боков [10], І.А. Кораблінова [11],

О.В. Корзаченко [12], Н.В. Нурмагомедова [13], В.К. Чаадаєв [14] та ін. Цими науковцями проведено низку важливих теоретичних і прикладних досліджень, присвячених тематиці моделювання бізнес-процесів. Але, незважаючи на досить широку наукову розробленість даної проблематики, у дослідженнях наведених авторів не висвітлено проблему вибору та застосування діаграм, що забезпечують саму методологію моделювання, зокрема Unified Modeling Language (далі – UML).

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та обґрунтування вибору основних типів діаграм, які можуть бути застосовані для моделювання бізнес-процесів підприємств сфери зв'язку та інформатизації із використанням Unified Modeling Language з розробкою практичних рекомендацій на прикладі операторів мобільного зв'язку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відповідно до досліджень авторів [3-8], у переважній більшості для моделювання бізнес-процесів використовуються такі методології, як: IDEF, BPMN, ARIS та Unified Modeling Language. У ході узагальнення переваг та недоліків даних методологій нами вважається за доцільне для застосування при моделюванні бізнес-процесів саме підприємств сфери зв'язку та інформатизації використовувати уніфіковану мову UML через низку переваг, що вона забезпечує, а саме:

- відображає об'єктно-орієнтований підхід;
- дозволяє описати систему практично з усіх можливих точок зору, а також описати різні аспекти поведінки системи;
- дозволяє уводити власні текстові та графічні стереотипи, що сприяє її застосуванню у різних сферах діяльності;
- дозволяє визначити ефективність і надійність процесу, що дуже важливо для усунення тих недоліків у роботі підприємств, які негативно впливають на лояльність клієнтів;
- через графічну наочність діаграм, UML можна використовувати для навчання персоналу, знайомства з оргструктурою підприємства та безпосередніми посадовими обов'язками співробітників;
- дозволяє виявити та знищити «вузькі» місця виробництва та уникнути дублювання функцій.

Unified Modeling Language – уніфікована мова моделювання, яка являє собою загальноцільову мову візуального моделювання, що розроблена для специфікації, візуалізації, проектування і документування компонентів програмного забезпечення, бізнес-процесів тощо [4, с. 72].

Створення мови UML є результатом спільної роботи Г. Буча (G. Booch), Д. Рамбо (J. Rumbaugh) та І. Якобсона (I. Jacobson) [5, с. 8].

UML у різних версіях використувувалась для моделювання і документування різних

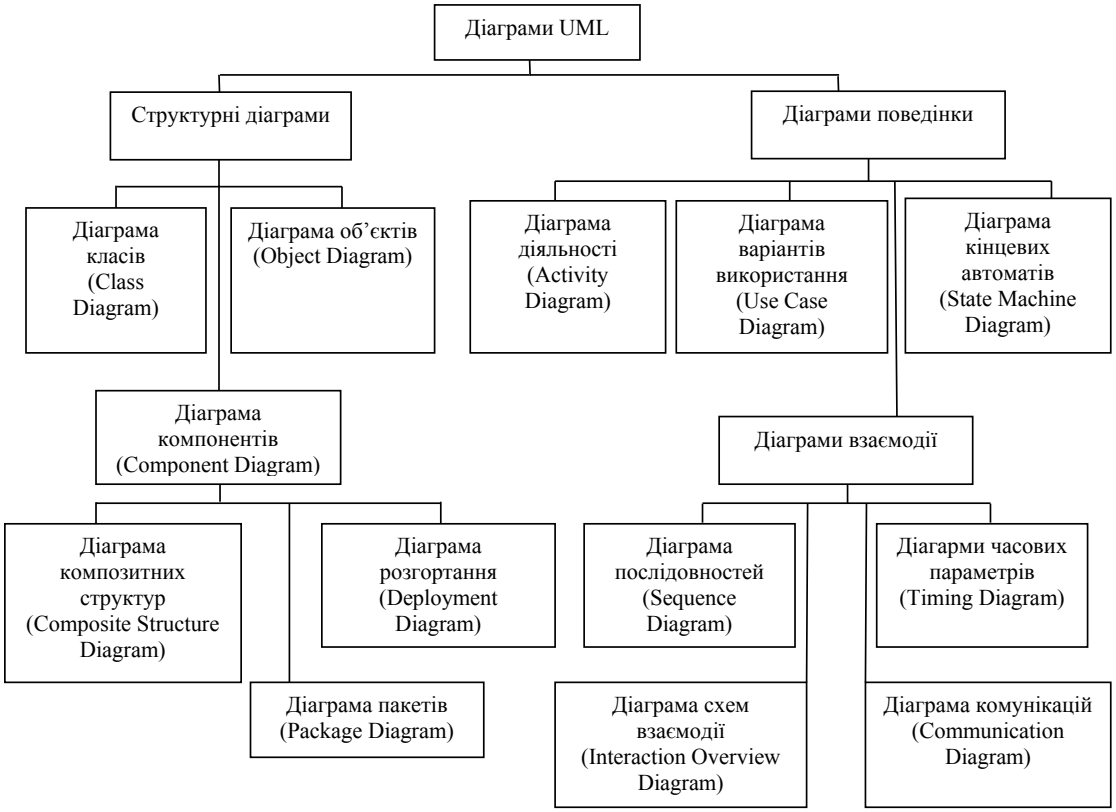


Рис. 1. Класифікація діаграм UML

Джерело: складено авторами відповідно до даних [4-6; 14]

бізнес-процесів. У 2005 році версія UML 1.4.2 була прийнята в якості міжнародного стандарту ISO/IEC 19501:2005 «Information technology – Open Distributed Processing – Unified Modeling Language (UML) Version 1.4.2», відповідно якого процес послідовної декомпозиції об'єктно-орієнтованого аналізу і проектування, за використання мови UML, отримав назву раціональний уніфікований процес (Rational Unified Process, RUP) [15].

RUP передбачає послідовне розбиття аналізу та проектування на окремі етапи з побудовою відповідних канонічних діаграм моделі системи. За допомогою цих графічних конструкцій фіксуються усі уявлення про модель складної системи.

Розроблений такий порядок етапів побудови моделі [4, с. 75]:

1) логічні представлення статичної моделі структури системи;

2) логічні представлення моделі поведінки;

3) фізичні представлення моделі системи.

У рамках методології UML всі уявлення про модель складної системи фіксуються у вигляді спеціальних графічних конструкцій – діаграм. Види діаграм, визначені в термінах UML, зображені на рисунку 1.

Для UML-діаграм існують три основні типи візуальних позначень:

- зв'язки, які позначаються різноманітними лініями на площині;
- текст, що міститься в межах окремих геометричних фігур;
- графічні символи, які відображаються поблизу візуальних елементів діаграм [5, с. 20].

Процес побудови окремих типів діаграм має свої особливості, які тісно пов'язані з семантикою елементів цих діаграм. Основні графічні елементи представлені в керівництві користувача мови UML, розробленому Г. Бучем, Д. Рамбо, А. Джекобсоном [5].

Через наявність низки причин, що викликають сьогодні незадоволеність у споживачів якістю послуг та обслуговування підприємствами сфери зв'язку та інформатизації, застосування UML-діаграм при моделюванні бізнес-процесів даних підприємств є вкрай важливим, тому що дозволить знайти й усунути недоліки, які впливають на роботу підприємств та, відповідно, лояльність клієнтів.

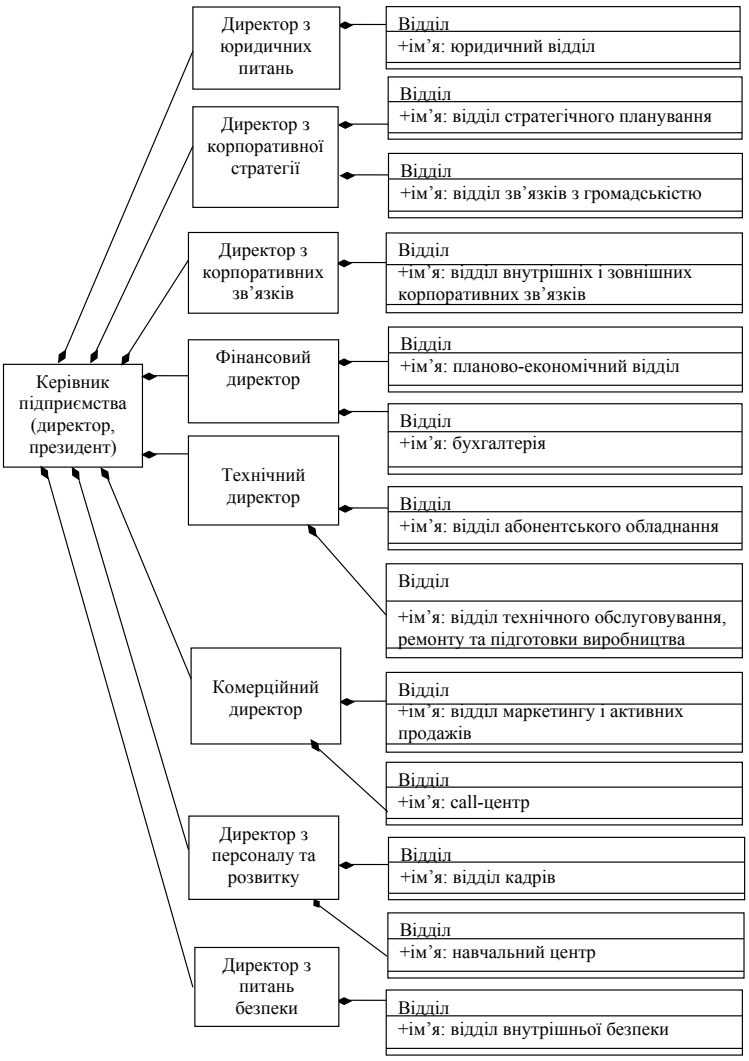


Рис. 2. Діаграма класів оператора мобільного зв'язку

Джерело: складено авторами

Розглянемо побудову UML-діаграм на прикладі вирішення проблеми підвищення задоволеності споживачів якістю послуг та обслуговування операторів мобільного зв'язку як таких, що розвиваються сьогодні на ринку послуг зв'язку та інформатизації України найбільш динамічно.

Відповідно до даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України (далі – НКРЗІ), основними причинами незадоволеності споживачів (абонентів) роботою операторів мобільного зв'язку є [16]:

- зняття коштів з рахунків абонентів мобільного зв'язку, яке є безпідставним або проведене з порушенням з боку операторів, у разі надання оператором абоненту додаткових послуг, які абонент не замовляв;
- порушення оператором права абонента на вільний доступ до послуг і права на вибір тарифного плану, безпідставне скорочення переліку послуг або припинення послуг, вимкнення кінцевого обладнання абонента;
- надання послуг мобільного зв'язку і доступу до мережі Інтернет з показниками якості, які не відповідають належному рівню;
- ненадання операторами вичерпної інформації про зміну умов надання послуг мобільного зв'язку, які були раніше замовлені абонентом;
- розповсюдження спаму.

Для усунення операторами вище-

перелічених причин ми вважаємо за доцільне здійснити моделювання основних бізнес-процесів із застосуванням комплексу діаграм UML, що забезпечить підвищення задоволеності споживачів якістю послуг та обслуговування.

Побудова діаграми класів (Class Diagram), діаграми варіантів використання (Use Case Diagram) і діаграми діяльності (Activity Diagram) дозволить отримати у простій для сприйняття формі інформацію про загальну структуру управління оператором мобільного зв'язку. З'явиться можливість визначити функціональні вимоги до інформаційної системи з боку різних груп споживачів і розробити алгоритм діяльності та взаємодії структурних підрозділів та споживачів (абонентів) для запобігання порушенню їхніх прав.

На рисунку 2 (діаграма класів (Class Diagram)) відображена у загальному вигляді організаційна структура оператора мобільного зв'язку та визначені повноваження, які делеговані структурним підрозділам, тобто розроблена статична структура моделі.

На діаграмі класів присутній суперклас «Президент компанії» та пов'язані з ним класи, що носять назви посад директорів функціональних підрозділів та назви відділів, які входять до їх складу. Також на діаграмі відображено зв'язок між суперкласами і класами як «частини» і «цілого». Цей зв'язок настільки сильний, що при знищенні суперкласу («цілого») знищені будуть і класи («частина»). Така форма зв'язку має назву композитної асоціації і позначається прямою лінією із

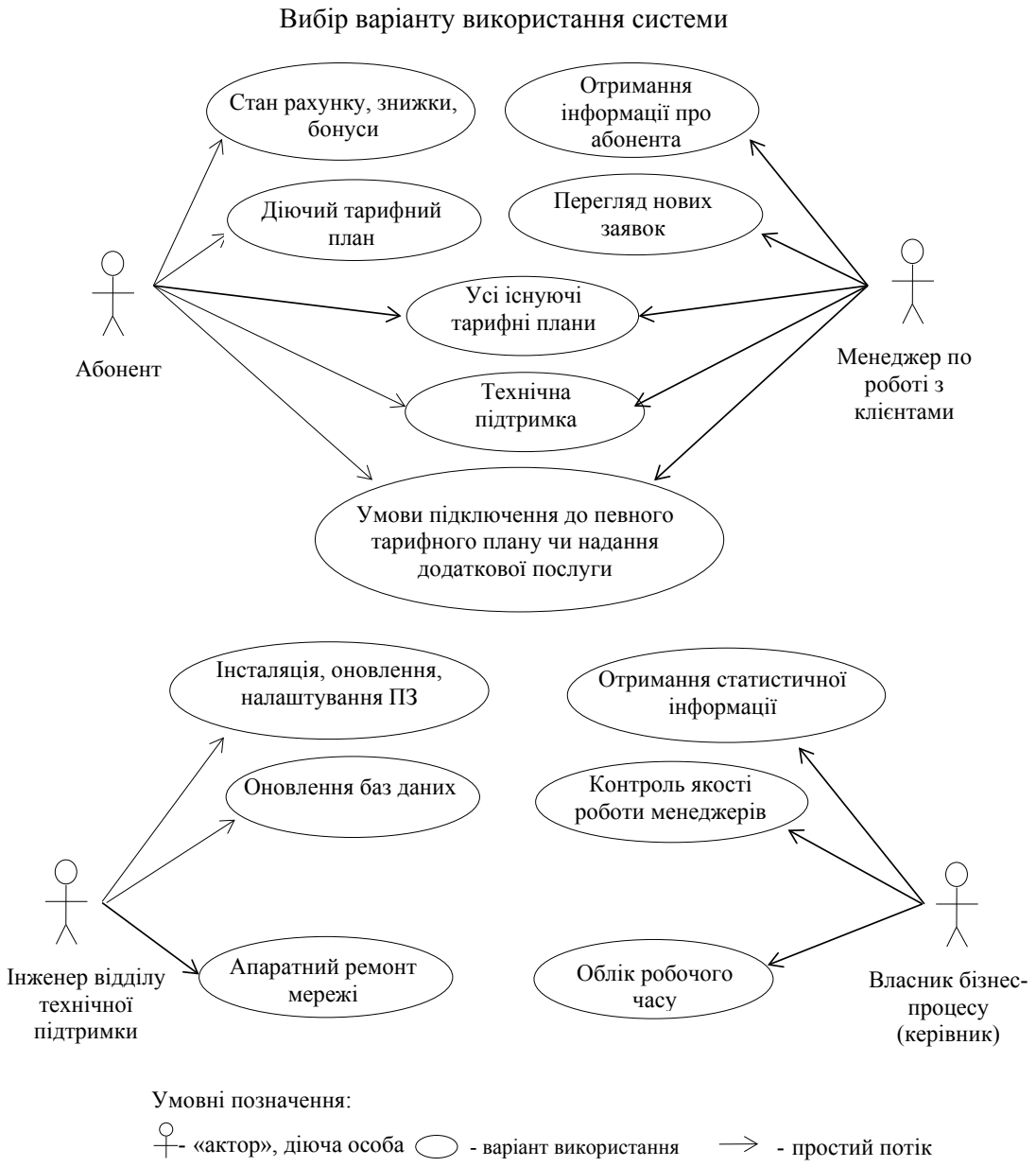


Рис. 3. Діаграма варіантів використання інформаційної системи підприємства

Джерело: складено авторами

зафарбованим ромбом на кінці з боку класу-«цілого».

Наступним кроком має бути створення діаграми варіантів використання (Use Case Diagram). На діаграмі (див. рис. 3) представлено схему взаємодії з системою з точки зору абонента, працівника (менеджера по роботі з клієнтами), інженера технічної підтримки та керівника структурного підрозділу.

На діаграмі варіантів використання (Use Case Diagram) відображені функціональні вимоги абонента до системи, а саме:

- отримання інформації про стан рахунку, знижки, бонуси;
- отримання інформації про задіяний на даний момент тарифний план;
- отримання інформації про усі існуючі тарифні плани;
- отримання інформації про умови підключення до певного тарифного плану або надання додаткової послуги для конкретного абонента;
- отримання консультацій, технічної підтримки.

З токи зору працівника (менеджера по роботі з клієнтами) на діаграмі мають визначаються запити до системи з приводу:

- отримання інформації про абонента;
- отримання інформації про усі існуючі тарифні плани;
- отримання інформації про умови підключення до певного тарифного плану або надання додаткової послуги для різних груп абонентів;
- надання технічної підтримки користувачеві;
- перегляд нових заявок.

З точки зору відділу технічної підтримки система використовується для:

- інсталяцій, оновлення, налаштування програмного забезпечення;
- оновлення баз даних;
- апаратного ремонту мережі.

З точки зору керівництва система необхідна для:

- отримання статистичної інформації;
- контролю якості роботи менеджерів (операторів);
- обліку робочого часу співробітників.

Наступним кроком є розробка діаграми діяльності (Activity Diagram). На рисунку 4 зображено діаграму діяльності при повідомленні абонентів про проведення профілактичних робіт з тимчасовим вимкненням абонентського обладнання. З діаграми видно, що при реалізації цього бізнес-процесу задіяні технічний відділ і відділ по роботі з клієнтами.

Перехід потоку керування зображено пунктирною стрілкою і об'єктом «Повідомлення». Якщо у процесі надання інформації або реалізації послуги братимуть участь суміжні підрозділи (наприклад, при наданні послуг підключення до кабельної мережі Інтернет або ремонту лінії), перехід процесу управління також має

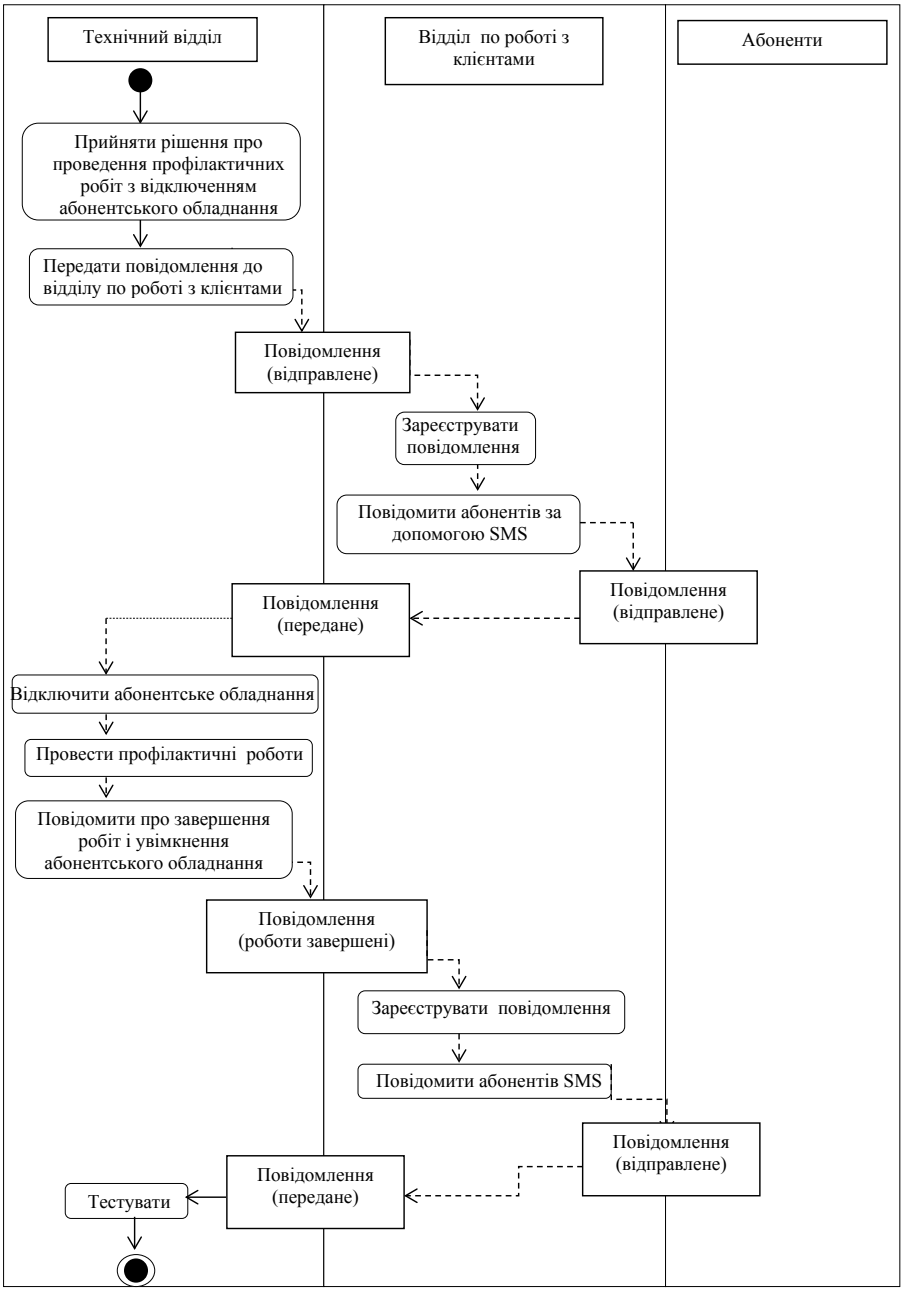


Рис. 4. Діаграма діяльності «Повідомлення абонентів про зміни»
Джерело: складено авторами

бути продемонстрований на діаграмі діяльності.

Початок процесу – це прийняття технічним відділом рішення по необхідність проведення профілактичних робіт з тимчасовим вимкненням абонентського обладнання, далі про це рішення повідомляється відділ по роботі з клієнтами, працівники якого реєструють повідомлення і здійснюють sms-інформування абонентів. Після того як виконано сповіщення абонентів, технічний відділ приступає до проведення робіт. Про завершення робіт знову-таки має бути проінформований відділ по роботі з клієнтами, який у свою чергу інформує абонентів про закінчення робіт. Завершальний крок бізнес-процесу – тестування після увімкнення обладнання.

Аналогічно розробленій діаграмі діяльності на рисунку 4 можна створити діаграми і для реалізації інших бізнес-процесів, наприклад процес прийому, обробки замовлення, вибору тарифного плану або надання інформації про зміну умов надання певних послуг, процесу надання послуги.

Головним елементом, на який потрібно звернути увагу на розробленій діаграмі діяльності, є об'єкт «Повідомлення», застосування якого буде сприяти підвищенню лояльності абонентів, тоді як відсутність у бізнес-процесі ланки інформування абонентів про тимчасові або довготривалі зміни призводить до зниження лояльності абонентів, появи у них претензій щодо прихованих платежів, відсутності права вільного доступу до послуг, безпідставного скорочення переліку послуг або припинення їх надання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з проведених досліджень можна зробити висновок, що низку діаграм уніфікованої мови моделювання UML може бути успішно використано для моделювання бізнес-процесів підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Розроблені у роботі практичні рекомендації щодо використання UML-діаграм для моделювання основних бізнес-процесів на прикладі операторів мобільного зв'язку дозволять усунути незадоволеність абонентів від роботи операторів та сприятимуть підвищенню задоволеності споживачів якістю послуг та обслуговування. Організаційна структура підприємства зображена у вигляді діаграми класів, діаграма варіантів використання відображає функціональні вимоги до інформаційної системи підприємства з точки зору різних груп споживачів – абонентів, менеджерів по роботі з клієнтами, працівників технічного відділу та керівництва компанії. Розроблена діаграма діяльності є легкозмінюваною основою для моделювання інших бізнес-процесів, при реалізації яких задіяні декілька відділів та є необхідність введення інформування абонентів або працівників. Саме виконання умови організації sms-інформування абонентів дозволить запобігти виникненню в абонентів незадоволення роботою оператора і сприятиме збільшенню лояльності.

Перспективи подальших досліджень за даною тематикою полягають у дослідженні особливостей використання діаграми комунікації, діаграми розгортання і діаграми компонентів для здійснення комунікацій між різними групами розробників програмного забезпечення, для контролю роботи апаратних вузлів системи та контролю над роботою незалежних модулів програмного забезпечення.

Аналіз усіх можливих діаграм дозволить визначити, на яких етапах роботи процесу відбуваються події, які призводять до незадоволеності абонентів, у зоні чиєї відповідальності лежать ці процеси, а головне – відкриється шлях для подальшої модернізації та оптимізації бізнес-процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Deming, W. Edwards. The New Economics for Industry/ Deming, W. Edwards – Government, Education (2nd ed.), MIT Pres, 2000. – 265 p.
2. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / Репин В.В., Елиферов В.Г. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004 – 408 с.: илл. (Серия «Практический менеджмент»).
3. Sheer, A. ARIS-Business Process Modelling / Sheer A. – Springer-Verlag, Berlin, 1998. – 224 p.
4. Кулябов Д.С. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов : [учеб. пособ.] / Кулябов Д.С., Королькова А.В. – М. : РУДН, 2008 – 173 с., илл.
5. Booch, G. The Unified Modeling Language User Guide / Booch, G., Rumbaugh, J., Jacobson, I. – Second Edition, Addison-Wesley, 2005.
6. Schmuller J. Sams Teach Yourself UML in 24 Hours 3rd Edition / Schmuller Joseph – Sams Publishing, 2004. – 504 p.
7. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов / [Всяких Е.И., Сидоренко Е.В., Носков Б.В., Киселев С.П., Зуева А.Г.]. – М. : ДМК «Пресс» ; Компания ИТ-Экономика, 2008. – 246 с.
8. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов : [учеб. пособ.] / Калянов Г.Н. – М. : Финансы и статистика, 2006 – 240 с.: ил.
9. Аветісян К.П. Бізнес-процесна організація надання інтернет-послуг підприємствами телекомунікації : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К.П. Аветісян. – Одеса, 2006. – 24 с.
10. Боков Н.А. Системный анализ и моделирование бизнес-процессов при разработке и внедрении информационных систем телекоммуникационных компаний : автореф. дис. … на присвоение научн. степени канд. техн. наук : спец 05.13.01 «Системный анализ, управление и обработка информации (по отраслям)» / Н.А. Боков. – М. : МАИ, 2009. – 22 с.
11. Кораблинова И.А. Необходимость перехода к компетентностному управлению инфокоммуникационных компаний в современных условиях / Кораблинова И.А. // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». – 2014. – № 8. – С. 8-13.
12. Корзаченко О.В. Концепція моделювання й оптимізації бізнес-процесів телекомунікаційних підприємств / Корзаченко О.В. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету «Наука й економіка». – 2013. – № 4(32). – Т. 2. – С. 247-253.

13. Нурмагомедова Н.В. Методика оптимизации бизнес-процессов управления предприятиями отрасли связи и информатизации : автореф. дис. … на присвоение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами связи информатизации» / Н.В. Нурмагомедова. – М. : ВНИИ ПВТИ, 2010. – 21 с.
14. Чаадаев В.К. Бизнес-процессы в компаниях связи / Чаадаев В.К. – М. : Эко-Трендз, 2004 – 176 с.: илл.
15. Information technology – Open Distributed Processing – Unified Modeling Language (UML) Version 1.4.2, ISO/IEC 19501:2005 [Electronic recourse]. – 2005. – Accessed mode : http://www.iso.org.
16. Надання послуг рухомого мобільного зв'язку [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=79&id=4175&language=uk.

УДК 334.02

Суворова І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту
Національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

PROBLEMS OF EVALUATING THE FINANCIAL CONDITION OF AIR TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE FOR PROACTIVE MANAGEMENT PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «фінансовий стан підприємства» з різних позицій науковців, виділено основні елементи та головні завдання для оцінки фінансового стану авіатранспортних підприємств України, що дасть змогу швидко реагувати на економічні та політичні зміни у процесі проактивного управління, а також доведено, що фінансовий стан авіатранспортних підприємств України займає головне місце у процесі проактивного управління.

Ключові слова: фінансовий стан, авіатранспортні підприємства, проактивне управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие «финансовое состояние предприятия» с разных позиций ученых, выделены основные элементы и главные задачи для оценки финансового состояния авиатранспортных предприятий Украины, что позволит быстро реагировать на экономические и политические изменения в процессе проактивного управления, а также доказано, что финансовое состояние авиатранспортных предприятий Украины занимает главное место в процессе проактивного управления.

Ключевые слова: финансовое состояние, авиатранспортные предприятия, проактивное управление.

ANNOTATION

This article deals with the concept of «financial position» from different perspectives scientists highlighted key elements and the main task to assess the financial condition of air transport enterprises of Ukraine, which will help to respond to economic and political changes in the proactive management quickly and proved that financial state aviation enterprises of Ukraine occupies center stage in the proactive management.

Keywords: financial position, air transport enterprise, proactive management.

Постановка проблеми. За складних умов функціонування авіатранспортні підприємства України стали заручниками економічної та політичної кризи, яка, у свою чергу, змушує ринок авіатранспортних послуг виживати. Ці умови зумовлюють необхідність побудови та забезпечення ефективного процесу проактивного управління. Концепція проактивного управління полягає у використанні моделей передбачення розвитку авіакомпаній та її елементів у комплексі з аналізом поточної ситуації і генерації рішень, на основі максимально точних прогнозів поведінки авіатранспортних підприємств України. При цьому точність прогнозів залежить від точності прогнозних моделей поведінки авіакомпаній і їх оточення у взаємодії. Особливої уваги в такому процесі заслуговує управління фінансами. Управління фінансами є одним із ключових підходів в моделі проактивного управління і тому постає необхідність визначення проблем щодо оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України. Саме проблема аналізу та оцінки фінансового стану авіатранспортних підприємств України на сьогодні є актуальною, оскільки: по-перше, фінансовий стан є результатом діяльності авіатранспортного підприємства, який дає змогу оцінити його динаміку і, по-друге, він визначає передумови розвитку авіатранспортного підприємства, що дає змогу за допомогою проактивного управління випереджати можливі негативні явища як у внутрішній, так і зовнішній сферах, методом пошуку ефективних і раціональних форм управління авіакомпанією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей оцінювання фінансового стану підприємств в економічній літературі присвячено багато праць вітчизняних і закордонних вчених, таких як: І.Т. Балабанова, О.І. Барановський, Л.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, А.Д. Бутко, О.Д. Василик, В.І. Головко, А.І. Даниленко, П.А. Знахуренко, І.В. Зятковський, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, Є.Є. Іонін, А.М. Ковальова, Т.М. Ковальчук, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, О.Г. Мендрул, В.О. Мец, Є.В. Мних, Т.А. Обущак, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.В. Савицька, В.П. Савчук, Р.А. Слав'юк, О.А. Сметанюк, В.В. Сопко, В.М. Суторміна, О.О. Терещенко, Т.Є. Унковська, Е. Хелферт, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіс, А.Д. Шеремет, С.І. Шкарабан та інші. Проте невирішеною частиною загальної проблеми залишається те, що саме проблемам оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України для забезпечення ефективного процесу проактивного управління достатньої уваги не приділяється.

Метою статті є виявлення проблем при оцінюванні фінансового стану авіатранспортних підприємств України, який є однією із голо-

вних складових процесу проактивного управління і має забезпечувати ефективне функціонування авіакомпаній України на сучасному ринку авіаперевезень.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні процеси в Україні вимагають нових підходів до управління авіатранспортними підприємствами, головною метою яких є підвищення результативності діяльності авіакомпаній України, що досягається шляхом використання методів проактивного управління [1]. Головною складовою такого процесу є управління фінансами. Досягти визначених результатів при даному підході можна за рахунок оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України.

Слід зазначити, що фінансовий стан авіатранспортних підприємств України необхідно систематично та усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності авіаційних підприємств як у статиці за певний період, так і в динаміці – за низку періодів, що дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення [2]. Отже, тільки систематичне та усебічне оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України дасть змогу швидко реагувати на економічні та політичні зміни в процесі проактивного управління.

Саме розуміння фінансового стану авіакомпаній, своєчасний і якісний аналіз, вибір необхідного методу аналізу та системи показників, що забезпечить всебічне вивчення та представлення діяльності підприємства, є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питань щодо обрання напрямів діяльності та розвитку авіатранспортних підприємств України, покращення ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості на ринку авіаційних перевезень [3].

Оцінка будь-якого аспекту фінансово-господарської діяльності авіатранспортних підприємств України повинна проводитися з метою ви-

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДРИЄМСТВА – ЦЕ:

- комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу [5].
- комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [6].
- складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості діяльності підприємства. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [7].
- реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами та державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка [8].
- сутнісна характеристика діяльності підприємства в певний період, яка визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому. У сучасних умовах функціонування підприємств, зростає актуальність питань, пов'язаних із всебічністю оцінювання фінансового стану з позиції складових елементів, які найсуттєвіше його характеризують [9].
- стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, які є необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [10].

Рис. 1. Поняття «фінансовий стан підприємства» з різних позицій

явлення негативних для його фінансового стану тенденцій. Здійснюються пошук резервів підвищення ефективності діяльності, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг різних аспектів діяльності авіакомпаній, доцільність нововведень. Результати оцінки є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика авіатранспортного підприємства, розробляється сукупність заходів, обираються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої мети авіакомпаній [4]. Саме результати оцінки фінансового стану авіакомпаній дозволять виявити проблеми фінансового стану авіатранспортних підприємств України та побудувати ефективний процес проактивного управління.

Зважаючи на вищесказане, розглянемо поняття «фінансовий стан підприємства» з різних позицій (рис. 1).

Слід погодитися з В.І. Головко, який визначає, що фінансовий стан підприємства – це одна із найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією усіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських факторів [11 с. 45].

Отже, зважаючи на різноманітність понять «фінансовий стан підприємства», автором зроблено висновки, що в процесі проактивного управління саме фінансовий стан авіатранспортних підприємств України займає головне місце ще тому, що він відіграє роль економічної категорії та всебічно відображає стан економічного суб'єкта. Саме фінансовий стан авіатранспортних підприємств України прямо впливає на такі складові управління, як: управління маркетингом, управління персоналом, управління якістю тощо, тим самим визначаючи поточну та потенційну фінансову спроможність авіакомпаній на сучасному ринку авіаперевезень. Фінансова діяльність авіатранспортних підприємств України має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів та фінансової стійкості з метою ефективного функціонування авіакомпаній [12].

Саме оцінка фінансового стану дає змогу вивчити особливості функціонування авіакомпаній, їх фінансову стійкість, платоспроможність, економічний потенціал та ефективність діяльності загалом [13]. Фінансовий стан авіатранспортних підприємств України визначають сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення та використання ресурсів авіакомпаній, їх реальні та потенційні фінансові можливості, що в підсумку дають змогу

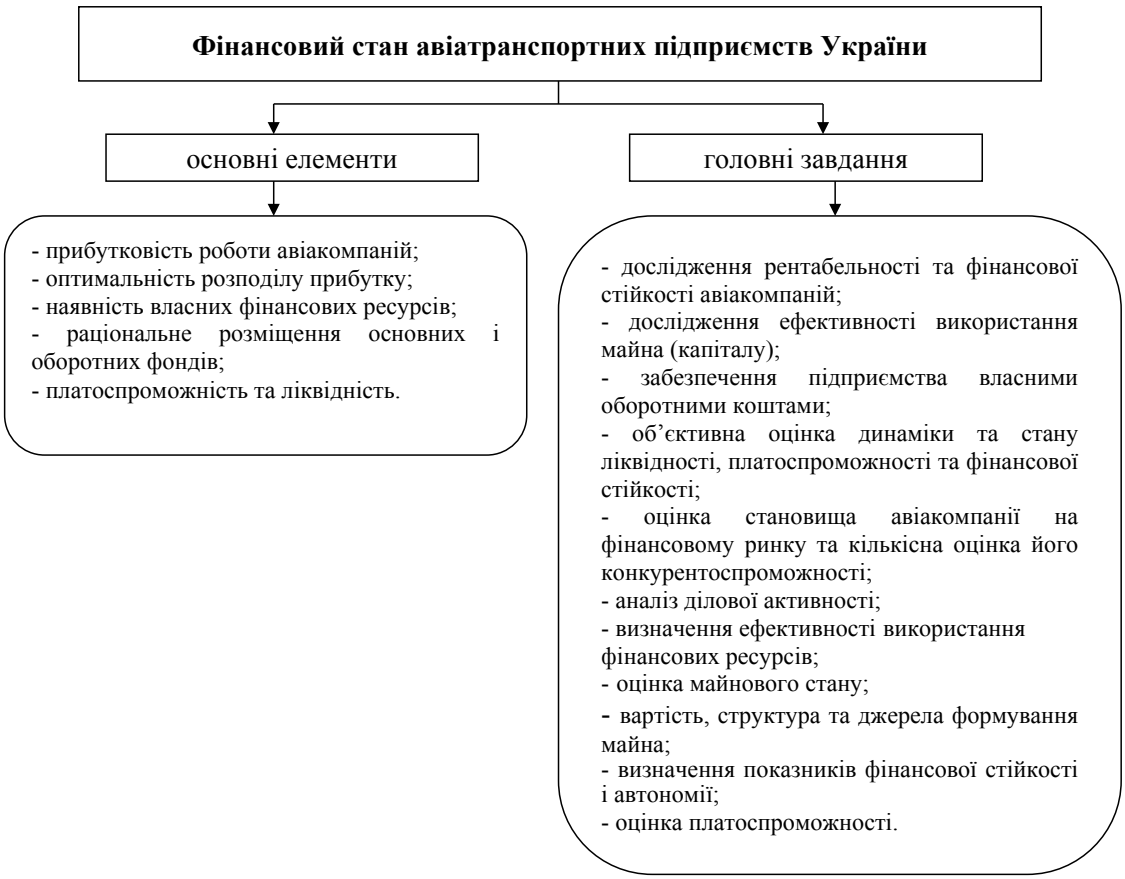


Рис. 2. Основні елементи та головні завдання для оцінки фінансового стану авіатранспортних підприємств

Складено за [15-18]

побудувати ефективний процес проактивного управління.

Важливим завданням аналізу фінансового стану є вивчення усіх репрезентативних сторін діяльності авіатранспортних підприємств України: по-перше, за допомогою спеціальних методів і прийомів, по-друге, головним чином в аспекті фінансових відносин, задля отримання невеликої кількості ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну характеристику фінансового стану авіакомпаній, їх прибутків та збитків, змін у структурі активів та пасивів тощо [14].

Для забезпечення ефективного процесу проактивного управління також необхідно визначити основні елементи та виокремити головні завдання, що дозволять всебічно та якісно оцінити фінансовий стан авіатранспортних підприємств України (рис. 2).

На сьогодні існує багато проблем в оцінюванні фінансового стану авіатранспортних підприємств України, головною із яких є спад попиту на ринку авіаційних перевезень України, що призводить до погіршення фінансового становища авіакомпаній. За даними Державної служби статистики України, у період 2007–2013 рр. ринок авіаційних перевезень демонстрував позитивну динаміку, що, у свою чергу, поліпшувало фінансове становище авіакомпаній (табл. 1).

Підсумовуючи статистичні дані Державної авіаційної служби України [20], скажемо, що позитивна динаміка розвитку змінилася стрімким падінням авіаційного ринку, погіршуючи тим самим фінансовий стан авіатранспортних підприємств України. Так, упродовж січня-вересня 2014 року пасажирські та вантажні перевезення виконували 38 вітчизняних авіакомпаній. За статистичними даними за цей період перевезено 5140,8 тис. пасажирів та 55,7 тис. тонн вантажів та пошти (зменшення відповідно на 17,8% та 25%). За 9 місяців поточного року українськими авіакомпаніями виконано 17,4 тис. міжнародних чартерних рейсів, це на 17,1% менше, ніж було виконано за відповідний період роком раніше.

Міжнародні регулярні перевезення скоротилися у II кварталі на 14%, внутрішні регулярні – на 48%, в III кварталі –на 20% та 59,7% відповідно. У вересні показники стали ще гіршими. Перевезення вантажів та пошти виконували 20 вітчизняних авіакомпаній, традиційно більшу частину перевезень складають перевезення вантажів чартерними рейсами в інших державах, в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно з контрактами та угодами з іншими замовниками.

Державна авіаційна служба України серед основних чинників, які призвели до спаду попиту на авіаперевезення виділяє такі: військово-політична ситуація в державі на сьогодні; анексія Криму та пов'язане з цим погіршення загального стану сучасної економічної кон'юнктури. Так, на теперішній час не працює частина вітчизняних аеропортів, відмінено або скорочено частоту виконання деяких рейсів. Найбільше скорочення пасажирських перевезень українськими авіакомпаніями спостерігалось в такому сегменті ринку, як міжнародні чартерні польоти. Напруженість військово-політичної ситуації, згортання ділових і культурних зв'язків і туризму, різкі коливання на валютному ринку призвели до скорочення майже на чверть обсягів пасажирських авіаперевезень на нерегулярних лініях за 9 місяців 2014 року.

Так, на сьогодні не працює частина вітчизняних аеропортів, відмінено або скорочено частоту виконання деяких рейсів. При цьому необхідно взяти до уваги, що кожного місяця, починаючи з квітня, відбувається погіршення ситуації на ринку авіаперевезень. Державна авіаційна служба України зазначає, що у II кварталі 2014 року скорочення обсягів пасажирських перевезень порівняно з II кварталом 2013 року склало 25,5%, а у III кварталі – вже 28,1% [20].

Головним завданням, а також і проблемою аналізу та оцінювання фінансового стану є побудова розумного послідовного набору даних та вибір тих показників, які можна було б ефективно використовувати у відповідних підходах та методах аналізу. Якщо це зроблено добре, то використання певних підходів та методів дозволяє робити судження про оцінку того чи іншого рішення, про фінансовий стан, про ефективність діяльності та погляд на майбутнє бізнесу в термінах фінансових та економічних результатів та вартості [21].

Таблиця 1

Динаміка перевезення авіаційним транспортом за 1995–2013 рр.

Роки	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	2013
Відправлення (перевезення) вантажів, тис. тонн	19,0	17,2	13,5	15,5	11,3	23,2	26,9	90,3	148,4	101,0	126,3	98,9	104,0	102,1	85,1	87,9	92,1	122,3	99,2
Відправлення (перевезення) пасажирів, тис. пас.	1914,9	1724,0	1484,5	1163,9	1087,0	1164,0	1289,9	1767,5	2374,7	3228,5	3813,1	4350,9	4928,6	6181,0	5131,2	6106,5	7504,8	8106,3	8107,2

Складено автором за [19]

Висновки. На жаль, фінансовий стан авіатранспортних підприємств України є вкрай нестабільним і тому пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану авіакомпаній, необхідно проводити шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності [22]. У процесі проактивного управління фінансовий стан авіатранспортних підприємств України займає головне місце тому, що він відіграє роль економічної категорії та всебічно відображає стан економічного суб'єкта та прямо впливає на такі складові управління, як: управління маркетингом, управління персоналом, управління якістю тощо, тим самим визначаючи поточну та потенційну фінансову спроможність авіакомпаній на сучасному ринку авіаперевезень. Головною складовою процесу проактивного управління є управління фінансами, і тільки систематичне та усебічне оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України дасть змогу швидко реагувати на економічні та політичні зміни в процесі проактивного управління. Тому для забезпечення ефективного процесу проактивного управління оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України можна об'єктивно здійснювати тільки за допомогою комплексу або системи показників, які усебічно характеризують господарське становище авіакомпаній на сучасному ринку авіаперевезень.

Проведені дослідження щодо проблем оцінювання фінансового стану авіатранспортних підприємств України є підґрунтям для подальших наукових досліджень для виявлення нових підходів та інструментів управління фінансами у процесі проактивного управління авіатранспортними підприємствами України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Суворова І.М. Проактивне управління авіатранспортними підприємствами України / І.М. Суворова // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми економіки». – К. : НАУ, 2014. – С. 45.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємств / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан. – Л. : Сполох, 2005. – 211 с.
3. Тютюнник С.В. Сутність характеристики фінансового стану підприємства / С.В. Тютюнник, І.В. Бокарєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-tyutyunnik-sv-bokareva-iv-sutnisni-harakteristiki-finansovogo-stanu-pidpriemstva/.
4. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
5. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан та ін. – К. : ІАЕУААН, 2005. – 507 с.
6. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ агентства з питань запобіганню банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98.
7. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / Коробов М.Я. – К. : Знання, 2000. – С. 354.
8. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117-128.
9. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9(75). – С. 92-100.
10. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Знання, 2004. – 294 с.
11. Головко В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека / В.І. Головко, В.А. Мінченко, В.М. Шарманська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 446 с.
12. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием / А.М. Ковалева. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 157 с.
13. Мних Є. Оцінка фінансового стану підприємства за умов застосування методів точкової статистичної експертизи / Є. Мних, Н. Біленька // Бухгалтерський облік та аудит. – 2004. – № 2. – С. 27-30.
14. Артеменко В.Г. Финансовый анализ : учеб. пособ. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М. : ДИС, 1997. – 123 с.
15. Руда Р.В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність / Р.В. Руда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2010_1/12.pdf.
16. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – 2-ге вид. – К. : Алерта, 2003. – 485 с.
17. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств [Текст] : підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. – К. : КНТЕУ, 2006. – 491 с.
18. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ [Текст] : уч. пособ. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 479 с.
19. Підсумки роботи транспорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html.
20. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avia.gov.ua/uploads/ documents/9416.pdf.
21. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
22. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61-62.

УДК 658.7:338.432

Терещенко С.І.
кандидат економічних наук, доцент
Сумського національного аграрного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА РАХУНОК ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ФОРМУВАННЯ

EFFICIENCY OF RESOURCE POTENTIAL DUE TO GROUND PARAMETERS OF AGRICULTURAL FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано ефективність використання ресурсного потенціалу на прикладі аграрного формування Сумської області за рахунок обґрунтування основних параметрів його діяльності. Нами запропоновано три методики оптимізації ресурсних пропорцій. Їх використання дозволить підприємству оцінити свої виробничі можливості.

Ключові слова: параметри діяльності підприємства, ресурси, ресурсний потенціал,ресурсні обмеження,виробнича система,оптимізація ресурсного потенціалу, земельні ресурси, трудові ресурси, ефективність використання ресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована эффективность использования ресурсного потенциала на примере аграрного формирования Сумской области в результате обоснования основных параметров его деятельности. Нами предложены три методики оптимизации ресурсных пропорций. Их использование позволит предприятию оценить свои производственные возможности.

Ключевые слова: параметры деятельности предприятия, ресурсы, ресурсный потенциал, ресурсные ограничения, производственная система, оптимизация ресурсного потенциала, земельные ресурсы, трудовые ресурсы, эффективность использования ресурсов.

ANNOTATION

The article analyzes the efficiency of resource potential on the example of the formation of agricultural Sumy region through study of its basic parameters. We proposed three methods of optimizing resource use proportions allow the company to assess their production capacity.

Keywords: parameters of the enterprise, resources, resource potential, resource constraints, production system, optimization of resources, land, labor, resource efficiency.

Постановка проблеми. В умовах децентралізованої економіки держави, яка характеризується відносно слабкою регулюючою роллю, аграрні формування мусять самостійно створювати власну стратегію розвитку, при цьому адаптуючи її до змінних умов функціонування. Вибір найкращого варіанту поєднання ресурсів відносять до типових задач лінійного програмування, розв'язання яких здійснюють з урахуванням наявних первинних ресурсів та виробничих технологій, що перетворюються в процесі виробництва у кінцевий продукт.

Обґрунтування параметрів діяльності потенційно ефективного аграрного формування передбачає формування такого його збалансованого ресурсного потенціалу, який забезпечував би максимальну віддачу кожного виду ресурсу. Вирішення цієї проблеми дозволить сформувати певну матеріальну основу для виробничої системи, на основі якої можна обґрунтовувати способи та методи побудови адекватних виробничих відносин.

У контексті наших досліджень ми під параметрами діяльності аграрних формувань розуміємо сукупність показників, які характеризують величину і структуру матеріальних ресурсів; натуральні та вартісні результати діяльності, які отримує формування в результаті ефективного використання власного ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблема ресурсозабезпечення аграрного виробництва як основа формування його ефективності посідає чільне місце у наукових працях. Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінювання і віддачі ресурсного потенціалу агроформувань присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти Ф.Ф. Бутинець [1], М.Д. Корінько [2], М.М. Коцупатрого [2].

Метою статті є розробка і обґрунтування методик щодо оптимізації ресурсних пропорцій з метою ефективного використання своїх виробничих можливостей аграрними формуваннями.

Виклад основних результатів дослідження. Варіантність використання ресурсів нами трактується як можливість їх взаємозамінності у процесі виробництва екологічно чистої продукції. Як правило, виділяють три схеми взаємозамінності: перша – один ресурс, але різні способи використання; друга – різні ресурси, але один спосіб використання; третя – взаємозамінність у часі тобто використання наявних та можливих ресурсів на протязі всього виробничого циклу. Якщо при розробці стратегії розвитку аграрного формування орієнтуватися на взаємозамінність ресурсів у виробничому процесі, то було б доцільно їх об'єднати у три групи: матеріально-грошові, трудові та інформаційні. При цьому до інформаційних ресурсів варто віднести технологічні дані про використання ресурсів. В якості «узагальнюючого» ресурсу, який дозволить належним чином використати всі наявні, є грошові засоби. При моделюванні альтернативності використання ресурсів слід враховувати, що заміна одного ресурсу ін-

шим призводить до зміни у використанні всіх інших. Таким чином, передумова варіантності використання ресурсів пов'язана із задоволенням потреб споживачів і обмеженістю ресурсів.

При оптимізації ресурсного потенціалу необхідним є чітке узгодження стратегії і тактики функціонування аграрного формування, оскільки, з одного боку, поточний маневр матеріальними ресурсами залежить від їх обсягу та структури, які обумовлені розвитком виробництва, динамікою і структурою інвестиційного процесу в середньостроковій і довгостроковій перспективі; а з іншого боку, сформовані відповідно до стратегії розвитку та обслуговуючі поточний виробничий цикл матеріальні ресурси багато в чому зумовлюють можливості оперативного маневру і ритмічності виробничого процесу. При будь-якому прийнятому варіанті технологічного перетворення ресурсів вони повинні відповідати один одному як в кількісному, так і в якісному відношенні.

Отже, сукупність ресурсних обмежень повинна включати вимоги внутрішньої пропорційності і збалансованості ресурсів, які використовуються. При цьому виявляються «вузькі місця», дефіцитні для даного конкретного технологічного варіанту ресурси, які лімітують їх застосування. Практично по кожному з керованих параметрів може бути утворений резерв в рамках відповідного часового горизонту та рівня управління. Він необхідний не тільки для подолання виявлених «вузьких місць», а й для адаптації аграрного формування до прогнозованих змін нестабільного середовища. Обґрунтована система резервів, забезпечуючи здійснення не однієї альтернативи, а безлічі, додає аграрному формуванню певних властивостей: мобільності, стійкості, гарантує певне поле для маневру.

Вирішення питання досягнення оптимальних параметрів ресурсних пропорцій дозволяє створити матеріальну основу збалансованої (потенційно ефективною) виробничої системи, на підставі якої можна обґрунтовувати методи побудови адекватної системи виробничих відносин.

Трансформація системи господарювання, що склалася в умовах централізованої економіки, об'єктивно зумовила не тільки зростання нестабільності середовища функціонування аграрних формувань, а й призвела до руйнування регульованої державою, налагодженої і досить ефективної системи формування і використання ресурсного потенціалу. Централізований розподіл ресурсів, відповідно до доведених планів виробничої та фінансової діяльності і сформованою системою розподілу праці, вимагали від господарюючих суб'єктів лише вирішення тактичних задач розподілу виділених ресурсів, тоді як вирішення стратегічних питань розвитку (у тому числі проблем формування їх ресурсного потенціалу) вважалося правом державних органів управління. Залишившись наодинці зі стихією ринку, в умовах «шокової терапії» і прискореного реформування господарського механізму, більшість аграрних формувань так і не змогли адаптуватися до мінливості зовнішнього середовища. Відмова держави від участі у процесах формування ресурсного потенціалу аграрних формувань призвела не тільки до різкого падіння рівня їх ресурсозабезпеченості, але і зумовила зростання ресурсних диспропорцій, які поглиблюють і без того важке фінансове становище підприємств аграрної сфери.

Питання формування ресурсного потенціалу та визначення оптимальних базових ресурсних пропорцій мікроекономічних систем входять до компетенції задач стратегічного менеджменту і можуть бути успішно вирішені лише в комплексі заходів, які забезпечують сталий та ефективний розвиток аграрних формувань. Забезпечення стійкості реалізується через створення компенсаційних механізмів, які дозволяють адаптувати підприємства до прогнозованих змін умов господарювання. Основним інструментом такої адаптації служить перерозподіл ресурсів і корегування ресурсних пропорцій.

Емпіричні дослідження перспектив розвитку цілого ряду аграрних формувань Сумської області дозволяють зробити висновок про те, що навіть в сучасних умовах, які визнаються цілим рядом вчених як несприятливі для функціонування аграрних формувань, за рахунок додаткових джерел фінансування ці підприємства можуть сформувати потенційно ефективні виробничі системи, які забезпечують можливості їх сталого розвитку. Внутрішній зміст поняття «виробнича система» в економічній літературі залишається дискусійним. Найбільш часто виробнича система розглядається як формування або комплекс з працівників, засобів і предметів праці, відносини і взаємодія між якими підпорядковується виробництву предметів споживання; або відокремлена у результаті суспільного розподілу праці частина виробничого процесу. Низка авторів під виробничою системою розуміють комбінаційне рухливе об'єднання речових, енергетичних та інформаційних ресурсів, тоді як інші обгрунттовують, як частину загальної системи підприємства, яка здатна самостійно або у взаємодії з іншими виробничими (економічними) системами створювати продукцію або надавати послуги для задоволення потреб суспільства. Виробнича система нового покоління включає методологію інтелектуальної інноваційної діяльності на рівні підприємств та їх об'єднань. За таких умов така виробнича система може орієнтуватися на реалізацію саме інноваційно-цільової стратегії, яка може бути представлена програмою концепції інноваційного розвитку [3, с. 15].

На наш погляд, виробничу систему слід розглядати у широкому і вузькому розумінні. Функціонування виробничої системи у широкому розумінні відображає процес, який постійно поновлюється. У цьому розумінні поняття «виробнича система» близьке до категорії економічної системи. Виробнича система у вузько-

му сенсі – це система, що функціонує на рівні окремо взятого формування, яка перетворює наявні ресурси в готову продукцію або в послуги під впливом зовнішнього середовища функціонування.

Процеси формування та відтворення виробничих систем відносять до завдань стратегічного і тактичного управління. Цілком природно, що в більш вигідних умовах перебувають формування з достатньо високим рівнем ресурсозабезпеченості і які зберегли інвестиційну привабливість. В умовах найгострішого дефіциту власних джерел фінансування, характерного для більшості аграрних формувань, стратегія їх розвитку буде прямо визначатися як внутрішніми резервами, так і обсягом залучених інвестиційних ресурсів. Нами пропонуються три методики оптимізації ресурсних пропорцій їх використання дозволить аграрним формуванням:

• по-перше, оцінити свої виробничі можливості у розрізі трьох варіантів формування ресурсного потенціалу: при наявних обсягах і відповідній структурі ресурсів (1-й варіант), при трансформації окремих факторів виробництва в інвестиційні ресурси (2-й варіант) і при залученні інвестицій, необхідних для виходу на оптимальні ресурсні пропорції (3-й варіант);

• по-друге, провести оцінку за різними критеріями альтернативних варіантів розвитку підприємств;

• по-третє, провести аналіз чутливості системи до зміни умов господарювання;

• по-четверте, обґрунтувати стратегічні параметри розвитку формувань і визначити обсяги, структуру і динаміку інвестицій, необхідних для їх досягнення;

• по-п'яте, досліджувати ефективність різних заходів по регулюванню ресурсного потенціалу господарюючих суб'єктів.

Аналіз можливих сценаріїв розвитку аграрних підприємств при незмінній структурі ресурсів, при їх внутрішній трансформації і при використанні залучених коштів був проведений на прикладі сільськогосподарських підприємств ТОВ «Вікторія», що знаходиться у Краснопільському районі Сумської області, та СТОВ «Хлібороб» Лебединського району Сумської області.

ТОВ «Вікторія» є формуванням, яке має міцні виробничі традиції. Основними товарними культурами є зернові, цукровий буряк, соняшник. Галузь тваринництва представлена молочним скотарством. Виробничий потенціал підприємства складається з землі, основних засобів і трудових ресурсів. Станом на 1.01.2014 р

Таблиця 1

Порівняльна оцінка сценаріїв розвитку ТОВ «Вікторія» Сумської області

Показники	1-й варіант	2-й варіант	3-й варіант
Рілля в обробці, га	2182	2350	3663
Структура посівних площ,%			
Зернові усього	40,7	53,7	47,3
в т.ч. озимі	25,1	27,8	22,5
Технічні всього	13,9	19,8	22,0
в т.ч. цукрові буряки фабричні	5,7	6,9	10,0
цукрові буряки маткові	1,2	2,3	1,5
буряковисадки	2,3	4,1	2,6
Соняшник	4,7	6,5	7,9
Кормові всього	35,4	14,8	21,0
в т.ч. кукурудза на силос і зелений корм	12,6	5,3	7,5
однорічні трави	10,4	4,4	6,2
багаторічні трави	9,6	4,0	5,7
Пар	10,0	11,7	9,7
Поголів'я худоби, гол.			
Велика рогата худоба всього	870	392	870
в т.ч. корів	400	180	400
Потреба в трудових ресурсах			
Середньорічна чисельність працівників	115	94	133
Результативність виробничо-фінансової діяльності			
Виручка від реалізації, тис. грн	4796,5	7504,5	12322,3
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	4514,1	6629,3	7658,1
Прибуток, тис. грн	282,4	875,2	4664,2
Рівень рентабельності,%	6,3	13,2	60,9
Інвестиції в основні кошти, тис. грн	0	907,7	10867,4
Поточні витрати без амортизації, тис. грн	5401,5	6852,3	7389,6
Прибуток за 5 років у розрахунку на 1 грн. інвестицій, грн.	0,05	0,12	0,48
Прибуток за 5 років у розрахунку на 1 га ріллі, грн.	0,65	1,86	6,37

Розроблено автором

у господарському обігу перебувало 3663 га ріллі та 318 га пасовищ. До складу основних засобів увійшли: 27 тракторів (середній знос складає близько 98%); 10 зернозбиральних комбайнів (середній знос – 100%), 19 вантажних автомобілів (середній знос – більш 75%) та інші сільськогосподарські машини, основна частина з яких повністю зношена. Середньорічна чисельність працівників у 2013 році склала 156 осіб, з яких 36 механізатори, 21 оператор машинного доїння, 32 скотарі і телятниці, 29 керівники і спеціалісти.

У господарському обороті СТОВ «Хлібороб» у 2013р перебувало 3496 га ріллі, 348 га пасовищ. Основні засоби були представлені: 24 тракторами (середній знос складає близько 85%); 13 зернозбиральними комбайнами (середній знос – 100%), 17 вантажними автомобілями (середній знос – 48%) та іншими сільськогосподарськими машинами, основна частина з яких повністю зношена. Середньорічна чисельність працівників у 2013 році склала 102 особи, з яких 22 механізатори, 12 операторів машинного доїння, 11 скотарі, 20 керівники і спеціалісти.

Реалізація економіко-математичних моделей по оптимізації ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств за трьома варіантам дозволила отримати такі результати (табл. 1).

Дані таблиці свідчать про те, що до ТОВ «Вікторія» при відповідній структурі ресурсів за умов виконання належних технологій може бути залучено у господарський обіг тільки 2182 га ріллі.

При збереженні поголів'я худоби на фактичному рівні питома вага кормових культур у структурі посівних площ досягає 35,4%. Зменшення ріллі в обробітку відбувається за рахунок скорочення площ, виділених під зернові і технічні культури, так як саме з техніки, необхідної для їх вирощування та збирання, положення найбільш критичне.

У таблиці 1 наведено основні показники, які характеризують формування ресурсного потенціалу ТОВ «Вікторія» за наявних обсягів і відповідної структури ресурсів, оптимізація проходить за рахунок власних і залучених коштів.

Незначна питома вага у структурі посівних площ товарних культур у першому варіанті призводить до різкого скорочення обсягів реалізованої продукції і зумовлює загальне зменшення обсягів отриманої виручки від реалізації продукції.

Але навіть за таких масштабів виробництва господарство може залишитися прибутковим, при рівні рентабельності всього 6,3%, що в умовах ризикового характеру сільськогосподарського виробництва не є достатнім навіть для забезпечення простого відтворення. Разом з тим варто зазначити, що господарство може коригувати ресурсні пропорції за рахунок трансформації ресурсів, не задіяних у процесі виробництва в інвестиційні кошти. У ході вирішення економіко-математичної задачі було визначено перелік засобів, які можуть бути реалізовані за залишковою або ліквідною вартістю з урахуванням попиту на ці види техніки, з метою реінвестування отриманих коштів у ресурси, що знаходяться в дефіциті. Необхідністю у зміні ресурсних пропорцій продиктоване скорочення поголів'я великої рогатої худоби.

Сумарна вартість інвестиційних ресурсів, отриманих за рахунок власних коштів, складе 1782,9 тис. грн, з яких 875,2 тис. грн будуть спрямовані на погашення кредиторської заборгованості, а 907,7 тис. грн будуть інвестовані в капітальний ремонт та придбання основних засобів. За рахунок скорочення площ кормових культур і збільшення загальної площі ріллі в обробці ТОВ «Вікторія» може досить суттєво збільшити обсяги виробництва товарної рослинницької продукції. Сума виручки від її реалізації становить 7,49 млн грн, величина прибутку – 0,88 млн грн, рівень рентабельності – 13,2%.

Основним недоліком даного варіанта є: недовикористання ріллі (64,2% від наявної площі); власні джерела додаткового придбання основних і обігових коштів вичерпано; отримання банківських кредитів неможливо в силу низької заставної вартості наявного у підприємства майна. Для виходу на оптимальні ресурсні пропорції необхідним є залучення інвестиційних ресурсів.

Основні параметри розвитку підприємства (табл. 1), отримані у ході реалізації третього варіанта поставленої економіко-математичної задачі, свідчать про досить високу інвестиційну привабливість ТОВ «Вікторія», яка зумовлена розміром інвестування в 1175,1 тис. грн для придбання рекомендованого асортименту техніки та фінансуванні поточних витрат протягом перших трьох років (1,9 млн грн) та з урахуванням погашення наявної кредиторської заборгованості і терміном окупності інвестицій 45 місяців.

Використання інвестицій для збалансування задіяних у процесі виробництва ресурсів забезпечує істотне зростання економічної ефективності функціонування підприємства. Так, розрахунковий рівень рентабельності становить 60,9%, а величина прибутку досягає 4,6 млн грн. Отримання прибутку у розрахунку на 1 га ріллі при функціонуванні підприємства в рамках даного варіанту складе 6,37 тис. грн, що у 9,8 і 3,4 рази більше, ніж, відповідно, в першому та другому варіантах.

Даний варіант має значну перевагу і в ефективності використання інвестицій. Якщо на 1 грн вкладених коштів за п'ять років прибуток за третім варіантом досягає 0,48 грн, то за другим варіантом – усього 0,12 грн, а за першим – лише 0,05 грн.

Розуміється, що розмір інвестицій є для інвестора одним із основних критеріїв оцінки альтернативних варіантів проектів при однаковому терміні їх окупності, але не вирішальним.

Найбільш значущим критерієм оцінки ефективності інвестиційних проектів служить їх чиста дисконтована вартість. Отримане значення NPV дозволяє констатувати, що поза конкуренцією виявляється варіант, який передбачає поряд з виробництвом зернових і соняшнику виробництво картоплі та цукрових буряків. Але остаточне рішення про пріоритетність варіантів розвитку можна приймати тільки після аналізу ризиків, властивих кожному з проектів.

З точки зору інвестиційної ефективності однією із найпривабливіших сільськогосподарських культур є картопля, яка забезпечує максимальне сальдо грошових потоків в розрахунку на 1 га посівів. Але коефіцієнт стійкості по картоплі дорівнює 0,505, що припускає досить високий рівень виробничого ризику її вирощування. Варто зазначити, що природно-кліматичні умови Сумської області не є повсюдно оптимальними для виробництва картоплі в промислових обсягах. Традиційною зоною картоплярства є більш північні області з більш високим рівнем опадів у період вегетації картоплі. Рівень собівартості картоплі в цих районах на 35-40% нижче собівартості картоплі, вирощеної в умовах півдня Сумської області, це робить виробництво картоплі в умовах розглянутого господарства неконкурентоспроможним. Наслідки природних коливань врожайності картоплі поглиблюються високим рівнем авансових вкладень, що сягають 13,7 тис. грн на 1 га посіву, неможливість компенсації яких в разі падіння врожайності картоплі призведе до різкого падіння ефективності цієї культури. Аналіз ринку картоплі свідчить про значні маркетингові ризики. Більше ніж 90% продовольчої картоплі в Сумській області вирощується населенням, що істотно знижує попит на неї всередині області і відповідно впливає на рівень цін. З іншого боку, населення при реалізації надлишків вирощеної картоплі змушене в ряді випадків продавати її за демпінговими цінами, що обумовлює можливу неконкурентоспроможність підприємства у цьому секторі ринку. Слід зазначити, що у структурі інвестицій в основні засоби, необхідні для вирощування картоплі, питома вага вузько спеціалізованої техніки досягає 80%. З точки зору диверсифікації інвестицій, немає можливості збільшувати питому вагу посівних площ картоплі в структурі посівних площ понад 11% без критичного зниження рівня стійкості всієї системи. Значні кошти потрібні при будівництві та обладнанні складських приміщень для зберігання картоплі.

У ситуації обмеженості земельних ресурсів інтерес викликає і розвиток галузей з коротким циклом виробництва, таким як птахівництво та кролівництво. Наявність у господарствах річок та заплавних земель дозволяє розглядати варіант з розведенням гусей. У зв'язку з чим планується два тури відгодівлі по 500 голів у кожному. Тип годівлі – сухий, на основі повністю збалансованих комбікормів. При відносно невеликих обсягах стартових інвестицій і досить низькому рівні ризиків варіант розвитку цієї галузі для інвестора виявляється слабо привабливим в силу недостатньо короткого терміну окупності і невеликого обсягу чистого накопиченого доходу.

У разі розвитку кролівництва з маточним поголів'ям кролиць у 500 голів розрахунковий інвестиційний ефект також низький. При стартових інвестиціях 4,5 млн грн термін окупності вкладень складе більше 8 років. У разі, якщо стратегія розвитку аграрного формування вже визначена, то запропонована методика дозволяє оптимізувати параметри розвитку підприємства виходячи з фінансових можливостей інвестора та його готовності йти на той чи інший рівень ризику.

Висновки. Отже, підприємства аграрної сфери зберігають свою інвестиційну привабливість, незважаючи на досить високий рівень ризиків, властивих сільськогосподарському виробництву. Нашими дослідженнями підтверджено, що підвищення рівня дохідності аграрних формувань можливе лише за оптимального розподілу обмежених виробничих ресурсів у структурі ресурсного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручн. для вузів / Ф.Ф. Бутинець. – 2-ге вид., допов. і перер. – Житомир : Рута, 2000. – 640 с.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві : навчальний посібник для вузів / За ред. Ф.Ф. Бутинця, М.М. Кацупатрого. – Житомир : Рута, 2003. – 512 с.
3. Рубан В., Чубукова О., Некрасов В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 14-19.

УДК 658.818:339.372.84

Тихонченко Р.С.
аспірант кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі

ЗМІСТ І ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВИХ CRM-СТРАТЕГІЙ У ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

THE ESSENCE AND MAIN FEATURES OF CRM BUSINESS STRATEGIES IN RETAIL

АНОТАЦІЯ

У статті виділено особливості ділових CRM-стратегій у підприємствах роздрібної торгівлі за двома типами конкурентних переваг: операційна досконалість і диференціація. Для кожної із ділових CRM-стратегій визначено стратегічні об'єкти та стратегічний фокус, джерела конкурентних переваг, тип організаційної структури, що підтримує стратегію, інструменти та цільові індикатори її реалізації.

Ключові слова: CRM-стратегія, конкурентні переваги, операційна досконалість, диференціація, роздрібна торгівля, омніканальні комунікації, лідогенерація.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены особенности деловых CRM-стратегий в предприятиях розничной торговли с учетом двух типов конкурентных преимуществ: операционное совершенство и дифференциация. Для каждой из деловых CRM-стратегий определены стратегические объекты и стратегический фокус, источники конкурентных преимуществ, тип организационной структуры, которая поддерживает стратегию, инструменты и целевые индикаторы ее реализации.

Ключевые слова: CRM-стратегия, конкурентные преимущества, операционное совершенство, дифференциация, розничная торговля, омниканальные коммуникации, лидогенерация.

ANNOTATION

The paper describes the distinctive characteristics of CRM business strategies in retail taking into account two types of competitive advantages: operational excellence and differentiation. The comparative analysis of CRM business strategy is carried out using the following criteria: strategic targets and strategic focus, sources of competitive advantage, the type of organizational structure that supports the strategy, main tools and key indicators of its implementation.

Keywords: CRM strategy, competitive advantage, operational excellence, differentiation, retail, omni-channel communication, lead generation.

Постановка проблеми. Клієнтоорієнтований підхід поступово отримує популярність у різних сферах економічної діяльності. За результатами досліджень консалтингової компанії DSS Consulting, торгівля протягом 2012–2013 рр. утримує другі позиції за кількістю реалізованих CRM-проектів і впровадження відповідних автоматизованих систем управління [1]. Незважаючи на переваги клієнтоорієнтованого підходу, його застосування українськими підприємствами роздрібної торгівлі не можна вважати активним. Недостатній рівень впровадження клієнтоорієнтованих стратегій пов'язаний, на наш погляд, як з факторами, що пов'язані з умовами діяльності вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі, так і з низьким рівнем методологічного забезпечення формування таких стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників [2; 3; 4; 5; 6] дозволяє стверджувати, що формування клієнтоорієнтованих стратегій охоплює два напрями: формування ділової стратегії та розробка стратегії сегментації клієнтів, що передбачає вибір клієнтів, визначення їх ключових характеристик і сегментацію. Основні види ділових стратегій були визначені ще у 1980 р. М. Портером і включали стратегію лідерства за витратами, стратегію диференціації та стратегію фокусування (або ринкової ніші) [7]. Незважаючи на розробленість питань формування цих стратегій на загальному рівні, їх розробка за умов впровадження принципів клієнтоорієнтованого управління (CRM – Customer Relationship Management) потребує більш детальної аргументації та подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою проведеного дослідження стало вивчення особливостей формування CRM-стратегій операційної досконалості та диференціації у підприємствах роздрібної торгівлі за основними критеріями: стратегічні об'єкти та стратегічний фокус, джерела конкурентних переваг, організаційна структура, що підтримує стратегію, інструменти та цільові індикатори стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ділової стратегії підприємства будь-якої сфери економічної діяльності передбачає визначення напрямів бізнесу і характеристику його галузевих і конкурентних особливостей. Зважаючи на особливості CRM-підходу, пов'язані із пріоритизацією потреб і взаємовідносин із клієнтами, а також зміст стратегії фокусування, пов'язаний із її націленістю на вузький товарний сегмент, формування такої стратегії у межах клієнтоорієнтованого підходу не відповідає принципу кастомізації. Беручи до уваги сформульовані положення, а також специфіку діяльності підприємств роздрібної торгівлі, визначимо особливості формування стратегій лідерства за витратами (або операційної досконалості) та диференціації за умов впровадження CRM-підходу.

CRM-стратегія операційної досконалості фокусується, з одного боку, на скороченні витрат, а з іншого, на підвищенні якості трансакцій із клієнтами за допомогою поліпшення бізнес-процесів. Джерелами конкурентної переваги для підприємств роздрібної торгівлі тут має бути комбінація ціннісної пропозиції «низька ціна – зручність – швидкість обслуговування». Можливості пропозиції низької ціни прямим чином залежать від оптимізації витрат на маркетинг, але без невиправданого погіршення взаємодії з клієнтами. Прикладом скорочення таких витрат може бути відмова від друкованих корпоративних ЗМІ у гіпер- і супермаркетах і перехід на пряму електронну розсилку спеціальних пропозицій.

Важливою особливістю формування такої стратегії, на нашу думку, є також необхідність постійного нарощення та підтримки в актуальному стані клієнтської бази для забезпечення ефекту масштабу і створення не тільки клієнтської цінності, але і цінності для самого підприємства роздрібної торгівлі (наприклад, у вигляді обсягів товарообороту або загального прибутку). За таких умов виникають додаткові вимоги до організації операційних процесів (у першу чергу, процесів торгового та касового обслуговування) та їх удосконалення в напряму збільшення швидкості за одночасного створення умов зручності покупки для клієнтів.

Стратегії сегментації у контексті лідерства за витратами мають бути спрямовані на виявлення особливостей поведінки і потреб клієнтів, визначення їх чутливості до зміни цінових параметрів товарного асортименту та зручності здійснення покупок. Результатом реалізації ціннісної пропозиції «низька ціна – зручність – швидкість обслуговування», сформованої у межах CRM-стратегії операційної досконалості, мають бути збільшення лояльності та розширення кількості кросс-продажів, що відповідає інтересам як клієнтів, так і самого підприємства роздрібної торгівлі. Кількісними стратегічними індикаторами для стратегій такого типу можуть бути показники цінності, що сприймається клієнтом (Customer Perceived Value – CPV): якісні показники задоволеності співвідношенням «ціна/якість», зручність покупки, кількісний показник прибутковості клієнтів.

CRM-стратегія диференціації фокусується на формуванні довгострокових взаємовідносин із клієнтами, які мають становити основу стійкої конкурентної переваги підприємства роздрібної торгівлі. Підґрунтям для налагодження таких взаємовідносин є сегментація клієнтів за потребами упродовж їх життєвого циклу. Пов'язуючи концепцію життєвого циклу клієнта із CRM-стратегією диференціації, слід зазначити, що основними напрямами її формування мають бути залучення клієнтів, їх утримання та збільшення лояльності. Хоча всі визначені напрями спрямовані на розвиток взаємовідносин із клієнтами, проте кожен з них вимагає розробки специфічних цілей і заходів, що дає підстави для формування відповідних CRM-стратегій. Наприклад, фокусом стратегій залучення клієнтів, залежно від їх потреб, може бути партнерство, цілеспрямоване інформування потенційних клієнтів про ексклюзивну ціннісну пропозицію, навчання клієнтів, вбудоване у процес продажів, тощо.

Оскільки життєвий цикл клієнтів характеризує зміну їх поведінки у процесі розвитку взаємовідносин із підприємством роздрібної торгівлі, то основні сферами, які мають ключове значення для формування CRM-стратегії диференціації, є організаційна структура та культура підприємства. Як правило, для кращого задоволення потреб клієнтів протягом їх життєвого циклу організаційна структура має бути матричною і будуватися за виявленими сегментами клієнтів. Для кожного сегмента створюється робоча група, до складу якої входять фахівці різних підрозділів (маркетингу, фінансів, продажів, управління персоналом). Відповідно, робочі групи стають центрами фінансової відповідальності із виділеними бюджетами та планами щодо прибутковості.

Основні результати реалізації таких CRM-стратегій, за результатами досліджень [6], вимірюються клієнтською прихильністю та величиною прибутку, що отримується підприємством від кожного клієнта протягом його життєвого циклу (Customer Lifetime Value).

Згідно з дослідженнями Ч. Шафера, у відповідь на нові моделі поведінки клієнтів через розширення їх інформованості та збільшення конкурентного впливу, підприємства роздрібної торгівлі мають застосовувати нові стратегії диференціації, які ґрунтуються на розумінні того, що [8]: відносини з клієнтами все більше впливають на споживчі рішення про покупку; засоби масової інформації стають вагомим джерелом інформування клієнтів про нові ціннісні пропозиції за рахунок можливості персональних повідомлень; бізнес-аналітика, яка ґрунтується на інформаційних технологіях, забезпечує нову основу конкурентних переваг.

Порівняння традиційних форм диференціації та диференціації у межах CRM-стратегій наведено на рисунку 1.

Традиційними об'єктами диференціації у підприємствах роздрібної торгівлі є ціна, асортимент, комунікації, обслуговування, персонал, мерчандайзинг, інтер'єр і місцезнаходження. Але із посиленням впливу клієнтів на діяльність підприємств ці форми диференціації перестають виконувати функції «унікального» набору ресурсів і компетенцій, що становить основу стійких конкурентних переваг. Вони можуть бути досить легко відновлені конкурентами, а отже конкурентна перевага стає нетривалою і легко втрачається, що руйнує диференціацію і породжує коммодитизацію, тобто знеособлення товарів і послуг підприємства торгівлі.

Рис. 1. Об'єкти диференціації традиційних і клієнтоорієнтованих стратегій

Узагальнено автором за матеріалами [6; 8; 9; 10; 11]

За умов формування CRM-стратегій диференціації стійкість конкурентних переваг, створених за рахунок фізичних факторів (місця знаходження або інтер'єр), може бути забезпечена за допомогою розширення каналів продажів. У зарубіжній науковій літературі та практиці діяльності підприємств роздрібної торгівлі такі стратегії отримали назву «омніканальних», «універсальних» або «інтегрованих» продажів [3; 10; 12; 13]. Ці стратегії передбачають послідовну інтеграцію всіх каналів продажу, які використовуються підприємством роздрібної торгівлі (рис. 2).

Диференціація в омніканальній стратегії підприємства роздрібної торгівлі забезпечується завдяки збільшенню зручності покупок і сприйняття всіх комунікативних каналів підприємства як єдиного цілого. Як зазначають консультанти сервісу Workabox [14], «у цьому ключі надзвичайно важливим фактором стає здатність відстежувати покупця і бути поряд з ним на кожному кроці, зустрічаючи його в кожному каналі комунікації і збуту, до якого він звертається». Тому, на відміну від моно- або мультиканальних стратегій, омніканальність дозволяє сформувати цілісне враження про послуги підприємства та впливає на його ділову репутацію. За рахунок інтеграції усіх каналів продажів формується єдина ціннісна пропозиція підприємства для кожного клієнта, що забезпечує встановлення партнерських взаємовідносин.

Сучасною формою диференціації під час формування CRM-стратегій, на наш погляд, можна вважати способи залучення клієнтів, серед яких перспективним у практиці світових роздрібних мереж є лідогенерація або пошук потенційних клієнтів на основі отримання їх контактних даних і формування персоніфікованих запитів. Основу лідогенерації становлять дослідження та опитування з метою визначення рівня зацікавленості у діяльності підприємства конкретних потенційних клієнтів [15]. На відміну від залучення клієнтів за рахунок збільшення пізнаваності бренду, лідогенерація ставить за мету формування потреби у клієнта заповнити контактну форму під час відвідування сайтів підприємств-партнерів. Використовуючи такі персоніфіковані дані, підприємство роздрібної торгівлі формує унікальну ціннісну пропозицію для потенційних клієнтів («лідів») і тим самим розширює свій ринковий потенціал.

Незважаючи на те, що такі традиційні для роздрібної торгівлі форми диференціації, як мерчандайзинг і асортимент, можуть бути досить легко та швидко скопійовані конкурентами, в короткостроковій перспективі вони можуть забезпечити конкуренті переваги. З позицій розробки CRM-стратегії посилюється роль візуального мерчандайзингу, завданням якого є формування у клієнта інтересу до торговельного підприємства та бажання його відвідати, організація торгового простору для формування відчуття комфортності здійснення покупки і бажання підтримувати взаємовідносини із підприємством.

Рис. 2. Перехід від моно- до омніканальних клієнтоорієнтованих стратегій

Розроблено автором за матеріалами [10; 11; 12; 13]

Таблиця 1

Класифікація CRM-стратегій за джерелами конкурентних переваг

Характеристики	Ділові CRM-стратегії	
	операційної досконалості	диференціації
Стратегічні об'єкти	Бізнес-процеси	Клієнти
Організаційна структура, що підтримує стратегію	Матрична (за процесами)	Матрична (за клієнтами)
Фокус CRM	Процеси взаємодії з клієнтами (трансакції, що повторюються)	Взаємовідносини
Основні джерела конкурентних переваг	Низькі витрати, досконалі процеси	Омніканальність, лідогенерація, взаємовідносини
Цілі CRM	Скорочення витрат, якість взаємодії з клієнтами	Підтримка і розвиток взаємовідносин
Сегментація клієнтів	Ґрунтується на поведінці або прибутку	Ґрунтується на потребах, що визначають поведінку (впливають на прибутковість)
Інструменти стратегії	Пряма електронна розсилка, програми заохочення	Партнерські програми, контакти з клієнтами
Цільові індикатори	Прибутковість клієнтів, цінність для клієнтів	Прихильність, прибуток впродовж життєвого циклу клієнта
Роль інформаційних технологій	Висока	Висока

Удосконалено автором на основі матеріалів [5; 6; 10; 11; 13; 16]

Під час формування асортименту дієвість CRM-стратегії суттєво залежить від вибору постачальників, тому що якість їх продукції та їх репутація впливають на збільшення лояльності та репутації самого підприємства роздрібної торгівлі. На відміну від товарного асортименту, цінність асортименту послуг торговельного підприємства з точки зору утриманості конкурентної переваги є вищою. Це пов'язано із тим, що якість послуги є результатом взаємодії більшою мірою нематеріальних факторів, які не завжди є явними та очевидними для конкурентів, а також суттєво залежить від компетенцій і здібностей персоналу. Тому під час впровадження клієнтоорієнтованого підходу на підприємствах роздрібної торгівлі саме формування ціннісної пропозиції за рахунок унікальності асортименту послуг може відігравати суттєву роль.

Персонал як джерело конкурентної переваги у межах CRM-стратегії є визначальним фактором формування та підтримки взаємовідносин, оскільки саме від спілкування з працівниками торговельного підприємства клієнт складає враження про нього та формує свій клієнтський досвід. Звичайно, зі стратегічної точки зору, основні вимоги для забезпечення такої конкурентної переваги будуть пов'язані не з кількісними показниками кадрового складу підприємства роздрібної торгівлі, а зі здібностями та компетенціями працівників, їх фізіологічними та соціокультурними характеристиками.

На відміну від традиційних перед- та післяпродажного обслуговування, які досить швидко можуть бути скопійовані, підґрунтям клієнтоорієнтованих стратегій, які акцентують увагу на забезпеченні стійкої конкурентної переваги, має бути надання клієнту можливостей отримати корисний та незабутній досвід взаємовідносин із торговельним підприємством. Як зазначає Р. Шечтмен, «майбутнє роздрібних продажів у розважанні клієнтів і спілкуванні. Це історія про вміння дивувати та захоплювати» [16].

Посилення важливості взаємовідносин і клієнтського досвіду у світовій роздрібній торгівлі призводить до того, що такі форми диференціації, як ціни та масові комунікації втрачають свої позиції. Клієнти визначають цінність бренду не на основі платної реклами на телебаченні або у ЗМІ, а на основі власного досвіду та досвіду інших клієнтів, на основі ознайомлення з інформацією про підприємство, розміщеною у соціальних мережах, блогах, онлайн-медіа. З іншого боку, стратегії просування та комунікацій в Інтернет (у т.ч. соціальних мережах) дозволяють підприємствам роздрібної торгівлі отримати більш персоніфіковану інформацію та створити унікальну ціннісну пропозицію. Саме через суттєві технологічні зміни, які протягом останніх двадцяти років відбулися у сфері інформатизації, на зміну масовим комунікаціям приходить кастомізація (персоніфіковані комунікації).

Таким чином, формування клієнтоорієнтованих стратегій диференціації суттєво залежить від джерел конкурентних переваг, фокус яких поступово змінився із цінових, регіональних або товарних акцентів до здібностей встановлення взаємовідносин і кращого розуміння потреб клієнтів.

З метою узагальнення та чіткої класифікації ділових CRM-стратегій, орієнтованих на операційну досконалість і диференціацію, здійснимо їх розмежування за основними характеристиками (табл. 1).

Висновки. Таким чином, вивчення особливостей формування клієнтоорієнтованих стратегій у підприємствах роздрібної торгівлі дозволило визначити, що для забезпечення їх успішності клієнти мають розглядатися менеджментом не як цільові групи, від яких

залежить прибутковість, а як партнери, підтримка стосунків з якими через задоволення їх потреб визначає сенс існування торговельного підприємства в цілому. Прибуток у стратегіях CRM є не стільки умовою життєдіяльності, скільки винагородою підприємства за реалізацію унікальної ціннісної пропозиції, за вміння краще розуміти та задовольняти потреби клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт консалтингової компанії DSS consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dssconsulting.ru.
2. Пейн Э. Руководство по CRM : Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пейн. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.
3. Ромашин А. Розница : испытание на прочность : аналитический обзор рынка розничной торговли Украины / А. Ромашин, Е. Синельников, Е. Кражан. – К. : Киевстар, 2014. – 27 с.
4. Christopher M. Relationship marketing: Bringing quality, customer service and marketing together / M. Christopher, A. Payne, D. Ballantyne // Relationship Marketing. – 2006. – Vol. 1. – P. 65-92.
5. Elg U. Market orientation processes in retailing : a cross-national study / U. Elg // European Journal of Marketing. – 2007. – Vol. 41. – № 5/6. – P. 568-589.
6. Verhoef P. Further Thoughts on CRM : Strategically Embedding Customer Relationship Management in Organizations : ERIM report series research in management / P. Verhoef, F. Langerak. – Rotterdam : Erasmus Research Institute of Management, 2002. – 33 p.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с.
8. Schaeffer C. Why Retail Strategies are in Desperate Need of Change / C. Schaeffer [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.crmsearch.com/retail-strategy.php.
9. Головина Т.А. Использование функциональных возможностей CRM-системы для управления сбытовой деятельностью в торговых организациях / Т.А. Головина, И.Л. Авдеева // Вопросы современной экономики [Электронный ресурс]. – 2013. – № 2. – Режим доступа : http://economic-journal.net/2013/07/1312.
10. Abdullateef A.O. The impact of CRM Dimensions on Call Center Performance / A.O. Abdullateef, S.S. Mokhtar, R.Z. Yusoff // International Journal of Computer Science and Network Security, 2010. – Vol. 10, № 12. – P. 184-194.
11. Chu J. What top-performing retailers know about satisfying customers : experience is key : research report / J. Chu, T. Pike. – New York : IBM Institute for Business Value, Somers, 2002. – 15 p.
12. Окутина Т. Стратегия omni-channel: какие новые возможности открывает интеграция для ритейлера? / Т. Окунина // Материалы XII Московского Международного Бизнес-Форума «TOP-MARKETING». – 2012. – 18 с.
13. Уэстенберг Э. Практические результаты розничной торговли через универсальные каналы / Э. Уэстенберг, Б. Попат, Д. Стайн // Cisco IBSG. – 2012. – № 11. – С. 1-8.
14. Омніканальність: бути чи не бути? Нова епоха роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://workabox.ua/kitchen/sale/ omnkanalnost-buti-chi-ne-buti-nova-epokha-rozdrbno-torgvl.
15. Андреева К. Лидогенерация. Маркетинг, который продает / К. Андреева. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
16. Harris E. A store with media in mind / E. Harris // The New York Times. – 2014. – March [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.nytimes.com/2014/ 03/15/business/a-store-with-media-in-mind.html?_r=0.

УДК338,5,338439

Трач Н.Д.
аспірант
Подільського державного аграрно-технічного університету

ЦІНОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ВАЖЕЛІВ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС

PRICE REHYULYUVANNYA AS ONE OF THE LEVERS OF STATE INFLUENCE ON AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

Сільськогосподарське виробництво у світі є основою життєдіяльності людей та сировинною базою харчової і легкої промисловості. У свою чергу, ціна – це головне джерело відтворення вкладених у виробництво активів, тобто основа забезпечення ефективності будь-якої галузі. Тому актуальним і необхідним є дослідження державно-правового регулювання ціноутворення у сільськогосподарській сфері у зв'язку з невідповідністю обстановки у сільській місцевості жорстоких реалій на ринку. Адже стабільність ціноутворення у цій сфері може бути досягнута тільки шляхом удосконалення і розширення сфери застосування засобів державного регулювання процесу формування ціни.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, цінова рівновага, цінове регулювання, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ

Сельскохозяйственное производство в мире является основой жизнедеятельности людей и сырьевой базой пищевой и легкой промышленности. В свою очередь, цена – это главный источник воспроизведения вложенных в производство активов, то есть основа обеспечения эффективности любой отрасли. Поэтому актуальным и необходимым является исследование государственно-правового регулирования ценообразования в сельскохозяйственной сфере в связи с несоответствием обстановки в сельской местности жестоких реалий на рынке. Ведь стабильность ценообразования в этой сфере может быть достигнута только путем усовершенствования и расширения сферы применения мер государственного регулирования процесса формирования цены.

Ключевые слова: цена, ценообразование, ценовое равновесие, ценовое регулирование, сельское хозяйство.

ANNOTATION

Agricultural production in the world is the basis of livelihoods and resource base for food and light industry. In turn, the price – the main source of reproduction invested in production assets that basis to ensure the effectiveness of any industry. Therefore, relevant and necessary to study state-legal regulation of pricing in the agricultural sector due to the mismatch situation in rural areas cruel realities of the market. For pricing stability in this area can only be achieved by improving and expanding the scope of application of state regulation of pricing.

Keywords: price, pricing, price equilibrium price regulation, agriculture.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими чи практичними завданнями. Сьогодні перед державними органами влади стоїть складне завдання, що полягає у розробленні й запуску механізму ціноутворення, який би сприяв динамічному розвитку сільського господарства. Цей механізм має передбачити більший, ніж зараз, державний контроль за цінами в агропромисловому комплексі: обмеження законодавчим шляхом цін на товари, уведення податків, що прогресивно зростають, на надприбуток, жорстке дотримання мінімально допустимих цін на сільськогосподарську продукцію.

Важливу роль у всій системі державного регулювання відіграє підтримка відповідного рівня цін і цінової рівноваги, оскільки розбалансування цінового механізму призводить до руйнівних наслідків [1, с. 232].

Державні кошти потрібні, з одного боку, для підтримки процесу відтворення в сільському господарстві, а з іншого – для стримування процесів інфляції і для захисту інтересів споживачів. У всіх розвинутих країнах найбільша частка державних коштів спрямована в аграрний сектор для зменшення ринкових коливань та підтримки відповідного рівня цін.

Внаслідок неефективної цінової політики, неповного використання дієвих інструментів регулювання цін на ринку складається стрибкоподібна кон'юнктура цін, продовжується нарощування диспаритету цін у сільському господарстві порівняно з іншими галузями економіки, зростають втрати виробників та споживачів [1, с. 21].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемам дослідження дієвості цінового регулювання виробництва та використання ресурсів, реакції товаровиробників на зміни цін приділена увага в працях Ю. Білика, Я. Білоусько, О. Гаркуши, О. Мороза, З. Ніколаєвої, П. Саблука, В. Ситніка, С. Урби, О. Шпичака, Н. Яценко В. Валентинова, Д. Гладких, І. Комарова, М. Латиніна, О. Олійника, О. Ульянченка, І. Червена, О. Шпикуляка та ін. Однак, незважаючи на значну кількість праць із цієї проблематики, залишається невисвітленим цінове регулювання в аграрній сфері.

Метою статті є дослідження рівня цін та цінової рівноваги, адже збереження стабільності доходів сільськогосподарських товаровиробників є можливим лише при відстеженні й корекції цінової політики, яка повинна базуватися на науково обґрунтованих цінових рівнях, за яких вільне ціноутворення доповнюється політикою державної підтримки АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правову основу регулювання цін і

ціноутворення в Україні закладено Конституцією України [1], Господарським [2] та Цивільним кодексами України [3], Законом України «Про ціни і ціноутворення» [4], який визначає основні принципи встановлення та застосування цін і тарифів, а також організацію контролю за їх додержанням на території України, Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» [5], Законом України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» [6], а також іншими нормативними актами. Відповідно до ст. 12 ГК України, регулювання цін і тарифів належить до основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання. Державне регулювання цін полягає у діяльності держави, що спрямована на встановлення і збереження такого рівня цін, який би забезпечував рентабельну діяльність суб'єктів господарювання, паритет цін різних галузей народного господарства, рентабельність заробітної плати, стійкість валюти й інші економічні параметри в державі, тобто це комплекс заходів щодо активізації всіх ціноутворюючих факторів [7, с. 81].

У системі державного регулювання економіки важливу роль відіграє підтримка відповідного рівня цін і забезпечення цінової рівноваги в аграрному секторі.

Система цін на продукцію сільського господарства та послуги, що надаються підприємствам цієї галузі, має сприяти розміщенню сільськогосподарського виробництва, підвищенню ефективності всіх галузей і підрозділів агропромислового комплексу, еквівалентному обміну між містом і селом.

Ціни агропромислового комплексу мають особливості, що пояснюються чинниками, які діють у цій сфері. Такі ціни впливають на рівень роздрібних цін на споживчі товари, тому що переважна більшість останніх складається з продукції сільськогосподарського виробництва. У роздрібній ціні, як правило, більшу частку становить ціна закупівлі, тобто ціна підприємства агропромислового комплексу. Ціни останнього, у свою чергу, залежать від цін на продукцію важкої промисловості, будівельного комплексу та підприємств, що здійснюють ремонтні роботи, від тарифів на вантажні перевезення, цін на пально-мастильні матеріали. Тому з урахуванням особливостей діяльності агропромислового сектора ціни на сільськогосподарську продукцію класифікують за різними ознаками:

– закупівельні ціни;
– розрахункові ціни;
– ціни міжгосподарських взаємовідносин;
– оптово-посередницькі ціни;
– роздрібні ціни;
– оптові ціни на сільськогосподарську техніку, матеріали;
– кошторисні норми будівництва;
– ціни на послуги;
– ціни «врожаю на корені»;
– біржові ціни.

Найжорсткішим методом цінового регулювання є встановлення фіксованих або граничних цін. При цьому такі ціни можуть бути встановлені на рівні, що перевищує ціну рівноваги чи є нижчим за неї. У першому випадку виникає надлишок продукції, а в другому – її дефіцит.

Фіксовані ціни, які можуть перевищувати рівноважні, застосовуються окремими країнами у вигляді заставних цін на сільськогосподарську продукцію. Такі ціни, з одного боку, захищають інтереси фермерів, гарантуючи їм мінімальний дохід від реалізації своєї продукції на ринку. Але, з іншого боку, держава має витрачати на закупівлю та зберігання надлишкової продукції кошти з бюджету. Крім того, цю продукцію держава не може реалізувати на внутрішньому ринку, бо це, безумовно, призведе до зниження цін. До такого ж наслідку може призвести й експорт цієї продукції, оскільки він зумовить зменшення приватного експорту сільськогосподарської продукції з даної країни.

Світова практика державного регулювання цього сектора економіки засвідчила існування різних форм державного впливу на виробника. Так, високо розвинуті країни, які традиційно експортують сільськогосподарську продукцію (США, Канада, Австралія) і прагнуть зберегти своє місце на ринку, посилюють підтримку вітчизняного фермерства. Країни, які традиційно імпортують значну частину продуктів харчування (Японія, Норвегія, Австрія та ін.), прагнуть зменшити залежність від країн-експортерів, підтримуючи власного товаровиробника. На різних етапах економічного розвитку держави змінюють рівень підтримки (посилюють або зменшують) власного сільського господарства.

У більшості країн світу система державного регулювання цін майже однакова і зводиться до запровадження нижніх і верхніх меж ціни, індикативних або умовних цін, які держава прагне підтримувати. Інструментом такого регулювання є політика скуповування або продажу продукції (товарна інтервенція). Така система цінового регулювання широко використовується у США на зернові культури, молоко, сир, масло тощо. Конгрес визначає рівень умовної ціни кожного виду сільськогосподарської продукції, і якщо ринкові ціни опускаються нижче від цього рівня, то продукти скуповує держава.

Особливість політики ціноутворення в аграрній сфері країн Європейського Союзу полягає у врахуванні умов кризи надвиробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює потребу підтримки національних товаровиробників. В країнах – членах ЄС широко використовується державне субсидування експорту деяких видів сільськогосподарської продукції, яке має не економічне, а соціальне навантаження. Це робиться з метою уникнення розорення нерентабельних і малорентабельних господарств.

Модель ціноутворення в аграрному секторі України повинна передбачати три рівні цін.

Перший рівень – гарантовані або інтервенційні ціни, які визначаються для основних видів сільськогосподарської продукції і виступають гарантією відшкодування виробничих витрат. Вони включають середній рівень витрат та мінімальний рівень прибутку. Це, як правило, нижня цінова межа, яка служить стартовою ціною на біржових торгах. Ціна, як відомо, являє собою грошовий вираз вартості товару, і на етапі виходу продукції з виробництва формується на основі дії закону вартості. Проте дія закону вартості у сільському господарстві, передусім у землеробстві, має певні особливості.

Найважливіша з них полягає у тому, що суспільна вартість, а отже, і ціна сільськогосподарської продукції визначається не середніми умовами виробництва, як це притаманно промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших за родючістю та розташуванням щодо ринку збуту ділянках землі. Ціна на продукцію, вироблену в гірших умовах, повинна забезпечити покриття витрат виробництва, сплату ренти (там, де вона є) і отримання середнього прибутку.

Другий рівень – еквівалентна ціна, яка забезпечує середню норму прибутку на авансований капітал і включає рентний дохід. У країнах з плановою економікою, де здійснюється єдина державна політика цін, такий паритет оптових (закупівельних) цін на сільськогосподарську продукцію і оптових цін на промислову продукцію для села забезпечує держава. У країнах ринкової економіки ціни на промислову та сільськогосподарську продукцію в сфері обігу визначаються переважно дією закону попиту та пропозиції. Внаслідок цього ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію досить часто не забезпечують еквівалентність в обміні з промисловістю. Тому в усіх країнах з ринковою економікою держава опосередковано впливає на ціни. Скажімо, у несприятливі щодо погодних умов роки, коли ціни не забезпечують покриття витрат виробництва для отримання прибутку, держава надає виробникам сільськогосподарської продукції субсидії. І навпаки, в урожайні роки, коли є загроза зниження ціни порівняно з витратами виробництва, держава купує надлишки продукції у виробників.

Третій рівень – це ціни стимулювання виробництва, які перевищують світові ціни і використовуються для розрахунків з виробниками деяких видів продукції. Інакше кажучи, ціноутворення на сільськогосподарську продукцію не може розвиватися виключно за законами ринкової економіки. Галузь має високі витрати виробництва і потребує державної допомоги. У більшості розвинутих країн допомога сільськогосподарським виробникам здійснюється за такими напрямами:

– держава бере на себе витрати на проведення наукових досліджень у галузях сільського господарства, а також на підготовку відповідних кадрів;

– за рахунок державних коштів здійснюються охорона і правильне використання ґрунтів та водних ресурсів;

– держава надає сільськогосподарським підприємствам кредити на особливих пільгових умовах;

– держава здійснює страхування для всіх форм сільськогосподарського виробництва;

– держава контролює ціни і забезпечує їх паритет.

Механізм в аграрному секторі на сучасному етапі розвитку має ґрунтуватися на вільному ціноутворенні у поєднанні з державним регулюванням і посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії і послуги для аграрних товаровиробників. Цінова політика має сприяти беззбитковому виробництву сільськогосподарської продукції з відповідним рівнем продуктивності. Вона, за визначенням вчених Інституту аграрної економіки НААН, має спрямовуватися:

– на першому етапі (в умовах обмежених фінансових можливостей держави) – на забезпечення як мінімум простого відтворення виробництва продукції в основних галузях сільського господарства за допомогою запровадження цін підтримки (заставних цін) на квотовану в межах продовольчої безпеки країн сільськогосподарську продукцію;

– на другому етапі – на стабілізацію і створення економічних передумов розширеного відтворення продукції для задоволення внутрішніх та експортних потреб на основі дотримання цінового паритету шляхом вільного ціноутворення та, за необхідності, застосування еквівалентних цін (цін розширеного відтворення);

– на третьому етапі – на здійснення поступового переходу від прямого регулювання через механізм еквівалентних цін до розширення попиту на продовольчі товари шляхом підтримки малозабезпечених верств населення.

У державних програмах щорічно мають визначатися види та обсяги квот продукції, рівні цін підтримки та еквівалентних цін. Квоти на ті види продукції, які необхідно підтримувати через ціни, слід розподіляти між товаровиробниками на конкурсних засадах. З цією метою доцільно створити фонд державної підтримки цін і доходів товаровиробників у агропромисловому комплексі та передбачити відповідні кошти в державному і місцевих бюджетах.

Крім того, за значних темпів інфляції слід здійснювати щомісячну індексацію цін підтримки та еквівалентних цін з урахуванням інфляційного зростання сукупних витрат виробництва. Водночас треба зняти будь-які адміністративні обмеження рівнів цін на сільськогосподарську продукцію та усунути бар'єри на шляху її вільної реалізації. Активно має проводитися політика протекціонізму щодо захисту потенційно конкурентоспроможної сільськогос-

Таблиця 1

Індекси цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, відсотків до попереднього року

Назва показника	Роки						
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Продукція сільського господарства	108,1	110,3	106,4	130,0	113,6	106,8	97,1
Продукція рослинництва	95,5	95,2	109,1	139,8	115,7	105,6	91,8
зернові культури	91,8	92,5	101,9	140,3	121,4	109,1	90,8
олійні культури	84,6	92,9	120,1	142,6	112,2	107,5	90,8
цукрові буряки	130,3	138,8	188,4	115,4	107,7	82,4	92,1
картопля	126,8	111,5	112,0	164,3	95,5	47,6	146,4
Продукція тваринництва	129,5	147,4	101,4	114,3	109,02	108,0	102,4
худоба та птиця	134,8	158,5	102,9	104,2	110,8	111,6	95,4
молоко та молочні продукти	134,3	123,4	91,5	155,5	103,4	86,7	125,0
яйця	105,	137,5	107,0	116,3	110,2	117,4	104,8
вовна	128,0	127,3	74,0	120,7	166,8	119,3	81,5

Джерело: Статистичний збірник. «Рослинництво України» Архів. 2013 рік. Статистичний збірник. «Тваринництво України» Архів. 2013 рік

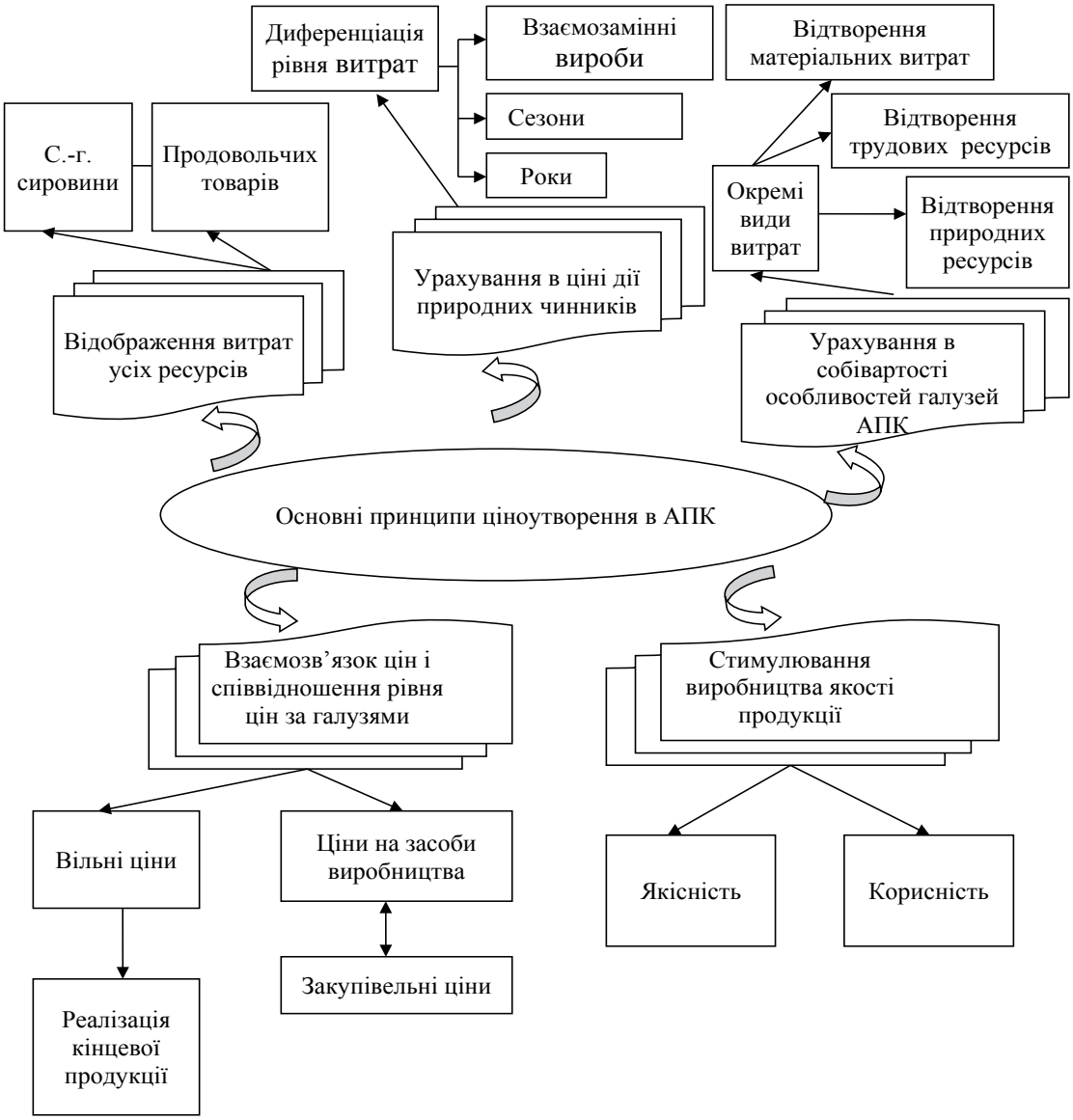


Рис. 1. Основні принципи ціноутворення в АПК

Джерело: власна розробка

подарської продукції та продовольства вітчизняного виробництва.

Регулятивну функцію щодо забезпечення попиту та пропозиції, а також стабілізації продовольчих фондів і цін реалізації мають виконувати операції товарно-кредитної корпорації (ТКК) з необхідними запасами сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, матеріально-технічних ресурсів і коштів та правом інтервенційного втручання у ринкові процеси. Завдання інтервенційного фонду полягає, по-перше, у стабілізації ринкових цін, а по-друге – у забезпеченні гарантованої нижньої цінової межі, якою стає ціна закупівлі. Існує багато проектів створення таких фондів, але до практичної реалізації справа, на жаль, в Україні поки не дійшла.

З позиції виробника, ціни повинні встановлюватися на такому рівні, щоб забезпечувати повернення витрат на виробництво й отримання відповідної рентабельності для досягнення бажаних темпів розширеного відтворення та підвищення матеріального добробуту працівників підприємства.

Наглядно індекси цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами можна розглянути у таблиці 1.

Економічно обґрунтовану ціну можна подати формулою:

$$Ц=c+v+m, \quad (1)$$

де $c+v$ – собівартість продукції;

m – прибуток, що залишається на підприємстві.

На практиці закупівельні ціни встановлюють відповідно до споживчих властивостей і якості продукції, попиту та пропозиції і зазвичай нижче від вартості продукції, оскільки частину чистого доходу аграрних підприємств вилучають і реалізують у роздрібних цінах.

Основні принципи ціноутворення в агропромисловому комплексі відобразимо на рисунку 1.

Найважливішим елементом методології ціноутворення є принципи ціноутворення. Ціноутворення як процес формування цін відбувається за певними принципами, тобто, основними положеннями з формування цін.

Висновки. Важливу роль у загальній системі державного регулювання відіграє підтримка відповідного рівня цін і цінової рівноваги, оскільки розбалансування цінового механізму призводить до руйнівних наслідків.

Цінова політика в Україні поки що не має визначеної концепції. Існуюча система контролю за цінами неефективна і зводиться до виявлення динаміки фактичних цін та правильності їх визначення. Цінова ситуація в країні не прогнозована. Немає регіональних особливостей у цінових відносинах, незважаючи на відмінності в природно-кліматичних та економічних умовах господарювання.

У системі державного регулювання економіки важливу роль відіграє підтримка відповідного рівня цін і забезпечення цінової рівноваги в аграрному секторі. Ціни агропромислового комплексу, у свою чергу, залежать від цін на продукцію важкої промисловості, будівельного комплексу та підприємств, що здійснюють ремонтні роботи, від тарифів на вантажні перевезення, цін на пально-мастильні матеріали. Тому з урахуванням особливостей діяльності агропромислового сектора ціни на сільськогосподарську продукцію класифікують за різними ознаками.

Механізм в аграрному секторі на сучасному етапі розвитку має ґрунтуватися на вільному ціноутворенні у поєднанні з державним регулюванням і посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії і послуги для аграрних товаровиробників. Цінова політика має сприяти беззбитковому виробництву сільськогосподарської продукції з відповідним рівнем продуктивності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організаційно-економічні засади функціонування АПК Подільського регіону : монографія. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2011. – 296 с.
2. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19-20, 21-22. – Ст. 144.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
5. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21 червня 2012 р. № 5007-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 58. – Ст. 2309.
6. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
7. Про пріоритетність розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України : Закон України в редакції від 15 травня 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 32.
8. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник / Л.О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2006. – 240 с.
9. Цінова політика і ціноутворення в управлінському обліку. Конспект лекцій для студентів ЗДІА спеціальності 6.050106 «Облік і аудит» денної та заочної форм навчання / Укл.: І.А. Козачок. – Запоріжжя, 2007. – 122 с.
10. Статистичний збірник. «Рослинництво України». Архів. 2013 рік. Статистичний збірник. «Тваринництво України». Архів. 2013 рік. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

УДК 65.011:622.012.2

Трифонова О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

TOOLS FOR EVALUATION OF THE LEVEL OF STEADY OPERATION OF COAL MINING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню часткових техніко-економічних показників, що характеризують стан окремих компонент стійкого функціонування вугледобувних підприємств. З метою визначення ступеня досягнення цільових орієнтирів діяльності підприємства запропонований порядок визначення цільових (порівняльних) значень відібраних часткових техніко-економічних показників.

Ключові слова: стійкість функціонування підприємства, вугледобувне підприємство, техніко-економічний показник, компонента.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению частных технико-экономических показателей, характеризующих устойчивое функционирование отдельных компонент угледобывающего предприятия. С целью установления степени достижения целевых ориентиров деятельности предприятия предложен порядок определения целевых (сравнительных) значений выбранных частичных технико-экономических показателей.

Ключевые слова: устойчивость функционирования предприятия, угледобывающее предприятие, технико-экономический показатель, компонента.

ANNOTATION

The article is dedicated to determination of partial technical-economic indicators which characterize the state of steady operation of coal mining enterprises. In order to determine the extent of achievement of the target figures for enterprise performance, a special procedure is suggested to discover the target (comparative) values of the selected partial technical-economic indicators.

Keywords: sustainable functioning of enterprise, coal mining enterprise, technical-economic indicator, component.

Постановка проблеми. Управління стійким функціонуванням вугледобувних підприємств України в усі часи їх існування відзначалося необхідністю прийняття рішень в надзвичайно складних умовах. Ця складність за радянських часів була обумовлена особливістю гірничо-геологічних умов вуглевидобування, що робили цей вид діяльності збитковим. Але в масштабах тодішньої держави витрати на утримання збиткових шахт не були критичними. У роки незалежності зростаюча збитковість вугледобувних підприємств тягарем лягла на державний бюджет та обумовила неодноразові спроби реформування галузі. Втім, істотного покращення стану підприємств досягти досі не вдалося, що значною мірою обумовлено відсутністю інструментарію об'єктивної оцінки стану та перспектив стійкого функціонування вугледобувних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки вирішенню проблем, з якими стикаються у своїй діяльності вугледобувні підприємства, присвячені наукові розробки низки вітчизняних та зарубіжних вчених: А.С. Астахова, О.І. Амоші, А.В. Бардася, О.Г. Вагонової, А.І. Кабанова, А.В. Байсарова, Г.Л. Краснянського, І.І. Павленко, В.І. Саллі, Л.Л. Стариченка, В.В. Цикарева, Д.Ю. Череватського та ін. Разом з тим праці перелічених науковців присвячені вирішенню окремих проблем, як-то дослідженню перспективних форм державно-приватного партнерства щодо подальшого розвитку вугільної галузі, управлінню інвестиційними процесами, еколого-економічній оцінці наслідків діяльності підприємств галузі тощо. Отже, недостатньо уваги приділено вирішенню проблеми комплексного оцінювання стану вугледобувних підприємств як інструмента визначення рівня стійкості їх функціонування та перспектив подальшого розвитку.

Постановка завдання. Завдання, вирішенню якого присвячена стаття, полягає у визначенні часткових техніко-економічних показників, що характеризують стан окремих складових та компонент стійкого функціонування вугледобувних підприємств, а також цільових (порівняльних) значень обраних часткових показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення та систематизація факторів стійкого функціонування вугледобувних підприємств, викладені у статті [1], довели необхідність окремого врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом обчислення відповідних комплексних показників. Методичний інструментарій кількісного оцінювання рівня стійкості функціонування вугледобувного підприємства, запропонований у [2], передбачає використання системи часткових та узагальнюючих показників оцінювання за кількома рівнями: за окремими компонентами антропогенної складової; за природною та антропогенною складовими; за факторами внутрішнього та зовнішнього середовища, а також узагальнюючого показника для підприємства в цілому. Отже, для реалізації зазначеного підходу необхідно сформувати систему часткових показників, що характеризували б дію найбільш

впливових факторів стосовно кожної складової та компоненти.

Рівень стійкості функціонування вугільної шахти за зовнішніми факторами пропонується визначати на основі таких показників:

- розвиток промисловості (ч. од.):

$$P_г = \frac{K_{ТП}}{K_{ТП_гал}},$$

де $K_{ТП}$ – коефіцієнт зростання товарної вугільної продукції підприємства, ч. од.;

$K_{ТП_гал}$ – коефіцієнт зростання галузевого виробництва вугільної продукції, ч. од.;

інфляційні процеси (ч. од.):

$$I_{пр} = \frac{K_{Вм}}{I_{інф}},$$

де $K_{Вм}$ – коефіцієнт зростання питомих матеріальних витрат на вуглевидобування, ч. од.;

$I_{інф}$ – індекс інфляції, ч. од.;

соціальна політика (ч. од.):

$$I_{соц} = \frac{K_{ЗП_гал}}{K_{ЗП_мін}},$$

де $K_{ЗП_гал}$ – коефіцієнт зростання середньої заробітної плати працівника галузі, ч. од.;

$K_{ЗП_мін}$ – коефіцієнт зростання мінімальної заробітної плати, ч. од.

При оцінюванні рівня стійкості функціонування вугледобувного підприємства за природною складовою необхідно враховувати такі показники:

потужність пластів (м):

$$m_{сер} = \frac{\sum_{i=1}^{l} m_i z_i}{\sum_{i=1}^{l} z_i},$$

Де m_i – геологічна потужність i-го пласту, що розробляється на шахті, м;

i – номер пласту, що розробляється на шахті, $i=1,l$;

l – кількість пластів, що розробляється на шахті;

z_i – запаси в i-му пласті, млн т;

глибина розробки (м): h_{max} – нижня відмітка гірничих робіт, м;

приток води (куб. м/т):

$$B_{пит} = \frac{V_{ш.в.}}{Д_{р.в.}},$$

де $V_{ш.в.}$ – обсяг відкачаних шахтних вод, тис. куб. м;

$Д_{р.в.}$ – обсяг видобутку рядового вугілля, тис. т;

газообільність (метанообільність) куб. м/т п. м: $g_{макс}$ – фактична максимальна газообільність, куб. м/т п. м.

Антропогенна складова стійкого функціонування вугледобувного підприємства включає чотири компоненти, кожна з яких охоплює специфічні фактори внутрішнього середовища: техніко-організаційну, соціально-трудову, екологічну та фінансово-економічну.

Рівень стійкості техніко-організаційної компоненти визначається на основі таких показників:

освоєння пропускної спроможності ланок у технологічному ланцюжку (ч. од.):

$$K_{ПС} = \frac{Д_{р.в.}}{P_{min}},$$

де $Д_{р.в.}$ – обсяг видобутку рядового вугілля, тис. т;

P_{min} – пропускна спроможність вузької ланки, тис. т.

Причому в разі, коли вузькою ланкою є очисні роботи, у знаменник формули підставляється наступна за величиною пропускна спроможність з усіх технологічних ланок.

довжина виробок, що підтримуються (км): $L_ш$ – довжина виробок на шахті, км;

середньодіюча довжина очисного вибою (м):

$$l_{сер} = \frac{\sum_{j=1}^{m} l_j}{m},$$

де l_i – довжина лінії j-ого очисного вибою, м;

j – номер очисного вибою, $j=1,m$;

m – середньодіюча кількість очисних вибоїв;

швидкість посування лінії діючих очисних вибоїв (м/добу):

$$v_{ОВ_сер} = \frac{П_{ОВ}}{K_{рд} \cdot n},$$

де $П_{ОВ}$ – загальне посування лінії очисних вибоїв, м;

$K_{рд}$ – кількість робочих днів у періоді, дні;

середньодобовий видобуток (т):

$$Д_{р.в._сер} = \frac{Д_{р.в.}}{K_{р.д.}},$$

ритмічність виробництва (ч. од.):

$$K_{ритм} = \frac{Д_{р.в._ритм}}{Д_{р.в._пл}},$$

де $Д_{р.в._ритм}$ – фактичний видобуток рядового вугілля без урахування видобутку в непланові дні, тис. т;

$Д_{р.в._пл}$ – плановий видобуток рядового вугілля, тис. т;

забезпеченість фронту робіт підготовленими запасами (м/м):

$$K_{ПЗ} = \frac{S_{пв}}{\sum_{j=1}^{n} l_j},$$

де $s_{пв}$ – проведення розкривних та підготовчих виробок, м;

вихід товарної продукції з рядового вугілля (ч. од.):

$$K_{ТП} = \frac{ТП}{Д_{р.в.}},$$

де ТП – обсяг товарної вугільної продукції, тис. т;

механізація очисних робіт (ч. од.):

$$K_{мех_ОВ} = \frac{Д_{КМВ}}{Д_{р.в._ОВ}},$$

де $Д_{КМВ}$ – обсяг видобутку рядового вугілля з КМВ, тис. т;

$Д_{р.в._ОВ}$ – обсяг видобутку рядового вугілля з очисних вибоїв, тис. т;

механізація підготовчих робіт (ч. од.):

$$K_{мех_ПР} = \frac{t_{мех}}{t_{зм}},$$

де $t_{мех}$ – час роботи прохідницької бригади із застосуванням засобів механізації, год.;

$t_{зм}$ – змінний фонд робочого часу прохідницької бригади, год.;

стан основних фондів (ч. од.) [3]:

$$З = \frac{ЗВ_{АОФ}}{ПВ_{АОФ}},$$

де $ЗВ_{АОФ}$ – залишкова вартість активної частини основних фондів, млн грн;

$ПВ_{АОФ}$ – первісна вартість активної частини основних фондів, млн грн;

продуктивність праці робітників з видобутку (т/люд.):

$$ПП_{р.в.} = \frac{Д_{р.в.}}{Ч_{р.в.}},$$

де $Ч_{р.в.}$ – середньоспискова чисельність робітників з видобутку вугілля, осіб;

Визначення узагальнюючої характеристики стосовно окремих аспектів соціально-трудова компоненти антропогенної складової здійснюється за допомогою таких показників:

структура персоналу (ч. од.):

$$ПВ_{ПВП} = \frac{Ч_{ПВП}}{Ч_{п}},$$

де $Ч_{ПВП}$ – середньоспискова чисельність ПВП, осіб;

$Ч_{п}$ – середньоспискова чисельність працівників підприємства за аналізований період, осіб;

стабільність кадрового складу (осіб/осіб):

$$К_{ПЛ} = \frac{Ч_{стаб}}{Ч_{п}},$$

де $Ч_{стаб}$ – чисельність працівників, які працювали на підприємстві протягом усього аналізованого періоду, осіб;

$Ч_{п}$ – середньоспискова чисельність працівників підприємства за аналізований період, осіб;

трудова дисципліна (осіб/осіб):

$$К_{ТД} = \frac{Ч_{п_к} - Ч_{ТД}}{Ч_{п_к}},$$

де $Ч_{ТД}$ – чисельність працівників, притягнутих до відповідальності за порушення трудової дисципліни та правил безпеки праці, осіб;

кваліфікаційний склад робітників з видобутку (ч. од.):

$$К_{в} = \frac{Т_{р_роб.}}{Т_{р_р.в.}},$$

де $Т_{р_роб.}$ – середній тарифний розряд робіт, що виконувалися працівниками з видобутку, ч. од.;

$Т_{р_р.в.}$ – середній тарифний розряд працівників з видобутку, ч. од;

ефективність використання персоналу (ч. од.):

$$К_{вип} = \frac{К_{ПП_р.в.}}{К_{ЗП_р.в.}},$$

де $К_{ПП_р.в.}$ – коефіцієнт зростання продуктивності праці робітника з видобутку вугілля, ч. од.;

$К_{ЗП_р.в.}$ – коефіцієнт зростання заробітної плати робітника з видобутку вугілля, ч. од.;

задоволення матеріальних потреб працівників (ч. од.):

$$І_{соц} = \frac{К_{ЗП_п}}{К_{п.мін}},$$

де $К_{ЗП_п}$ – коефіцієнт зростання середньої заробітної плати працівника шахти, ч. од.;

$К_{п.мін}$ – коефіцієнт зростання середнього за період прожиткового мінімуму (працездатних осіб), ч. од.

реалізація соціальних програм та програм розвитку персоналу (ч. од.):

$$П_{СП} = \frac{В_{СП}}{В_{пов}},$$

де $В_{СП}$ – витрати на соціальні програми та навчання (перенавчання) персоналу, тис. грн;

$В_{пов}$ – повні витрати, тис. грн.

Узагальнююча оцінка рівня стійкості функціонування підприємства за екологічною компонентою може бути визначена на основі таких показників:

забруднення гідрографічних вод шахтними водами (т):

$$З_{в} = Р_{м} \cdot V_{ш.в.},$$

де $Р_{м}$ – фактичний рівень мінералізації шахтних вод, що скидаються у гідрографічну мережу, т/куб. м;

викиди парникових газів (метану) (т):

$$З_{п} = В_{мет} \cdot \gamma_{мет} \cdot V_{п},$$

де $В_{мет}$ – середній вміст метану у вихідному вентиляційному струмені, ч. од.;

$\gamma_{мет}$ – питома вага метану ($0{,}71 \cdot 10^{-3}$), т/куб. м;

$V_{н}$ – об'єм відкачаного шахтного повітря, млн. куб. м;

утворення породних відвалів (тис. т):

$$З_{від} = V_{г.м.} - ТП,$$

де $V_{г.м.}$ – обсяг піднятої на поверхню гірської маси, тис. т;

запобігання та компенсація шкоди навколишньому середовищу (грн/грн):

$$ЗК = \frac{В_{ПЗ_ф} - Ш_{В}}{В_{ПЗ_пл}},$$

де $В_{ПЗ_ф}$, $В_{ПЗ_пл}$ – відповідно фактичний та плановий (з урахуванням індесу інфляції) обсяг фінансування природоохоронних заходів, грн;

$Ш_{В}$ – сума сплачених штрафів за понаднормові викиди забруднюючих речовин, грн.

Фінансово-економічну компоненту антропогенної складової стійкості функціонування вугільної шахти характеризують наведені нижче показники:

капітальні вкладення (грн/т):

$$КЄ_{ф} = \frac{КВ_{ф}}{Д_{р.в.}},$$

де $КВ_{ф}$ – загальна величина капітальних вкладень (за рахунок власних джерел та державного бюджету), тис. грн;

фінансова стійкість (автономія) (ч. од.) [4, с. 158-161]:

$$К_{АВТ} = \frac{К}{ВБ},$$

де $К$ – власний капітал, млн грн;

$ВБ$ – валюта балансу, млн грн;

платоспроможність (поточна ліквідність) (ч. од.) [4, с. 156-159]:

$$К_{ПЛ} = \frac{ОА}{ПЗ},$$

де $ОА$ – оборотні активи, млн грн;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання, млн грн;

оборотність оборотних активів (ч. од.) [4, с. 165-167]:

$$К_{К_ОА} = \frac{К_{ОА_ф}}{К_{ОА_б}} \text{ або } К_{К_ОА} = \frac{ВР_{ф}}{ОА_{ф}} \div \frac{ВР_{б}}{ОА_{б}},$$

Таблиця 1

Рекомендації щодо визначення порівняльних значень часткових показників оцінювання рівня стійкості функціонування вугледобувного підприємства

Напрям оцінювання	Рекомендації до визначення еталонних значень
Зовнішнє середовище	
Розвиток галузі «+»	1 [3]
Інфляційні процеси «-»	1
Соціальна політика «+»	1
Внутрішнє середовище	
Природна складова	
Потужність пластів, що розробляються «+»	максимальна у шахтному полі за даними геологорозвідувальних робіт
Глибина розробки «-»	мінімальна глибина відробки запасів
Приток вод «-»	$B_{пит_мін} = \frac{v_{год_мін} \cdot t_к}{ВП}$, куб. м/тис. т, де $v_{год_мін}$ – мінімальний годинний приток води за даними геологорозвідувальних робіт, куб. м/год.; $t_к$ – річний календарний фонд робочого часу, год.; $ВП$ – виробнича потужність, тис. т
Газообільність (метанообільність) «-»	мінімальна у шахтному полі за даними геологорозвідувальних робіт
Антропогенна складова	
Організаційно-технічна компонента	
Освоєння пропускної спроможності ланок у технологічному ланцюжку «+»	1
Довжина виробок, що підтримуються «-»	Довжина виробок на шахті з максимальною концентрацією робіт (2 лави)
Середньодіюча довжина лави «+»	на крутих пластах – 100 м; на пологих пластах – 250 м
Швидкість посування лави «+»	на крутих пластах – 2 м/добу; на пологих пластах – 4 м/добу
Середньодобовий видобуток «+»	на крутих пластах – 175 т/добу; на пологих пластах – 1000 т/добу
Ритмічність виробництва«+»	1
Забезпеченість фронту робіт підготовленими запасами «+»	1,3
Вихід товарної продукції з рядового вугілля«+»	1
Механізація очисних робіт «+»	на крутих пластах – 0,7; на пологих пластах – 1
Механізація підготовчих робіт«+»	на крутих пластах – 0,6; на пологих пластах – 1
Знос активної частини основних фондів «-»	0,3 [3]
Продуктивність праці робітників з видобутку, т/люд. «+»	на крутих пластах – 18 т/міс.; на пологих пластах – 70 т/міс.
Соціально-трудова компонента	
Структура персоналу«+»	1
Стабільність кадрового складу «+»	0,1 [10]
Трудова дисципліна, «+»	1
Кваліфікаційний склад робітників з видобутку «+»	1
Ефективність використання персоналу «+»	1
Задоволення матеріальних потреб працівників «+»	1
Реалізація соціальних програм та програм розвитку персоналу«+»	0,01
Екологічна компонента	
Забруднення гідрографічних вод шахтними водами «-»	$З_{в_мін} = Р_{м_прир} \cdot V_{ш.в._мін}$, де $Р_{м_прир}$ – нормативний рівень мінералізації води, т/куб. м; $V_{ш.в._мін}$ – мінімальний об'єм шахтних вод, тис. куб. м; або встановлений ліміт скидів забруднених шахтних вод згідно ОВОС (в разі постійного перевищення встановлених нормативів забруднення)
Викиди парникових газів (метану) «-»	$З_{п_мін} = g_{мін} \cdot \gamma_{мет} \cdot Д_{р.в.}$, де $g_{мін}$ – мінімальна газообільність (метанообільність) пластів, що відробляються, куб. м/ т п. м; або встановлений ліміт викидів метану згідно з ОВОС (в разі постійного перевищення встановлених нормативів забруднення)
Утворення породних відвалів «-»	$З_{від_мін} = V_{г.м.} - Д_{р.в.}$ або встановлений ліміт утворення відвалів згідно з ОВОС (в разі постійного перевищення встановлених нормативів забруднення)
Запобігання та компенсація шкоди навколишньому середовищу «+»	1
Фінансово-економічна компонента	
Капітальні вкладення «+»	$КЄ_{пл} = \frac{КВ_{пл}}{Д_{р.в._пл}}$, де $КВ_{пл}$ – планова величина капітальних вкладень (за рахунок власних джерел та державного бюджету) з урахуванням індексу інфляції, тис. грн; $Д_{р.в._пл}$ – плановий обсяг видобутку рядового вугілля, тис. т
Фінансова стійкість (автономія) «+»	0,75 [4, с. 161]
Платоспроможність (поточна ліквідність) «+»	2 [4, с. 159]
Оборотність оборотних активів, «+»	1 [4, с. 165-167]

де $ВР_ф$, $ВР_б$ – відповідно виручка (дохід) від реалізації продукції у поточному та попередньому періодах, млн грн;

$ОА_ф$, $ОА_б$ – відповідно середні залишки оборотних активів у поточному та попередньому періодах, млн грн.

Слід окремо зауважити, що через збитковий характер функціонування переважної більшості вугледобувних підприємств до фінансово-економічної компоненти неможливо включити такий показник, як рентабельність. За таких умов переважна більшість науковців, які досліджують економічні проблеми функціонування вугледобувних підприємств [5, с. 41-47; 6, с. 347-357; 7; 8, с. 198-204; 9], розглядають собівартість як узагальнюючу характеристику ефективності роботи шахти, незважаючи на певні недоліки зазначеного показника. На нашу думку, саме через узагальнюючий характер собівартості видобутку вугілля, включати цей показник як один з кількох, що характеризують фінансово-економічну компоненту, недоцільно. Собівартість вуглевидобутку має використовуватися разом з узагальнюючим показником рівня стійкості для ідентифікації стану шахти як стійкого чи нестійкого. Такий підхід є виправданим ще й через необхідність встановлення взаємовпливу між зазначеними показниками, оскільки заходи щодо підтримки чи зміцнення рівня стійкості досить часто є витратоємними, тобто з економічної точки зору недоцільними.

Наведені вище показники, з одного боку, характеризують основні фактори за кожною компонентою та складовою стійкого функціонування вугледобувного підприємства, а, з іншого, не перебувають між собою в щільному взаємозв'язку, про що свідчить кореляційний аналіз (усі парні коефіцієнти кореляції між показниками належать інтервалу від -0,4 до 0,4).

Оскільки у даній роботі стійкість розглядається з позиції системно-цільового підходу, то значення перелічених вище показників мають порівнюватись з цільовими (порівняльними) значеннями показників. Рекомендації до визначення порівняльних значень часткових показників оцінювання рівня стійкості функціонування вугледобувного підприємства наведені у таблиці 1.

Отже, як цільові показники для оцінювання рівня стійкості за внутрішніми факторами можуть розглядатись планові значення показників або їх найкращі значення з можливих для конкретного підприємства. Щодо фінансових показників, що характеризують стійкість фінансово-економічної складової, то їх фактичні значення порівнюються із загально прийнятими нормативними значеннями.

У таблиці 1 також відображена диференціація показників на стимулятори та дестимулятори, тобто показники, зростання яких сприяє зростанню стійкості, є стимуляторами та позначені «+», а інші – дестимуляторами та позначені «-».

Висновки. Визначені часткові показники, що характеризують стійкість до дії чинників зовнішнього середовища, стан природної складової та кожної з компонент (техніко-організаційно, соціально-трудової, екологічної та фінансово-економічної) антропогенної складової стійкого функціонування вугледобувних підприємств, дозволяють комплексно охарактеризувати дію найбільш впливових факторів його зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропонований порядок встановлення еталонних (порівняльних) значень для кожного з обраних часткових показників дозволяє на основі порівняння з ними фактичних значень показників оцінити ступінь досягнення встановлених цільових орієнтирів діяльності підприємства, отже відображає досягнутий рівень стійкості як окремих складових і компонент, так і підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трифонова О.В. Стійкість функціонування вугледобувних підприємств: фактори та види / О.В. Трифонова // Науковий журнал «Молодий вчений». –2014. – № 12(15). – Ч. ІІ. – С. 133-140.
2. Трифонова О.В. Методичні основи оцінювання рівня стійкості функціонування вугільних шахт / О.В. Трифонова // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський наук.-вироб. журнал. – 2012. – 7 2012(17). – С. 45-52.
3. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України: науково-теорет. та інформ.-практ. журн. М-ва фін. України. – К. : Міністерство фінансів України, 2008. – № 4. – С. 88-97.
4. Мних Є.В. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства : монографія / [Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова, Г.О. Кравченко, М.О. Никонович] / За ред. проф. Є.В. Мниха. – К. : КНТЕУ, 2005. – 232 с.
5. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / А.И. Амоша, М.А. Ильяшов, В.И. Салли. – Донецк : Ин-т экономики промышленности, 2002. – 68 с.
6. Бардась А.В. Принципи екологічної паспортизації вугледобувних підприємств України в умовах реструктуризації галузі : [монографія] / А.В. Бардась. – Д. : Національний гірничий університет, 2010. – 400 с.
7. Гриффен А.Л. Методические основи определения перспективности шахт Украины // Геотехнічна механіка : межведом. сб. науч. тр. – Днепропетровск, 2003. – Вып. 44. – С. 60-64.
8. Павленко І.І. Управління інвестиційними процесами у вугільній промисловості України : [монографія] / І.І. Павленко. – Д. : НГУ, 2007. – 253 с.
9. Радченко В.В. Пути повышения конкурентоспособности угольной отрасли / В.В. Радченко, П.И. Пономаренко, Д.В. Кабаченко // Уголь Украины. – 2006. – № 1. – С. 21-26.
10. Лакман И.А. Разработка уровней стратегий развития социальной инфраструктуры на основе моделирования показателя текучести кадров / И.А. Лакман // Системы управления и информационные технологии. – 2008. – № 3.1(33). – С. 160-168.

УДК 005.35:334.72:658

Фещур Р.В.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Тимощук М.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і фінансово-економічної безпеки
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Яворська Н.Р.
здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду проблеми оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства. Виокремлені вимоги до побудови та функції системи показників оцінювання соціальної відповідальності організації. Розроблено систему індикаторів оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства за трьома напрямами: навколишнє середовище, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, оцінювання, система показників, індикатор, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы оценивания социально ответственной деятельности предприятия. Сформированы требования к построению и функции системы показателей оценивания социальной ответственности организации. Разработана система индикаторов оценивания социально ответственной деятельности предприятия по трем направлениям: окружающая среда, внешняя среда, внутренняя среда.

Ключевые слова: социально ответственная деятельность, оценивание, система показателей, индикатор, предприятие.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of evaluating socially responsible activity of enterprise. The requirements for the construction and functions of system of indicators evaluation of social responsibility of organisation are identified. The system of indicators evaluation of socially responsible activity of enterprise is developed in three areas: environment, external environment, internal environment.

Keywords: socially responsible activity, evaluation, system of indicators, indicator, enterprise.

Постановка проблеми. В економічній спільноті щодо оцінювання розвитку підприємств утвердився концептуальний підхід, який базується на системі показників. Вітчизняні та зарубіжні науковці розробили низку методів оцінювання результативності бізнесу на підставі сформованої сукупності базових показників, які ототожнюються із індикаторами розвитку. Скажімо, за концепцією збалансованої системи показників Р. Каплана, Д. Нортона, вони називаються «драйверами результативності» та «результуючими оцінками».

Не вдаючись до дискусії щодо тлумачення термінів «показник» та «індикатор» та спираючись на праці [1-5], відзначимо, що дотично до соціально відповідальної діяльності індикатор як ключовий кількісний вимірник функціональних властивостей, структурних співвідношень об'єкта дослідження, його стану чи зміни слугує засобом відстеження, аналізування, оцінювання, прогнозування і планування процесів соціально відповідальної діяльності підприємства (СВД). Як слушно відзначається у праці [6, с. 52], «показники перетворюються на індикатори тоді, коли за їх допомогою керівники організацій відстежують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності підприємства». Зокрема, це стосується і соціальної сфери підприємства.

Формування цілісної системи індикаторів оцінювання СВД є складним і актуальним завданням, яке вимагає вирішення концептуальних, методичних і організаційних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел за окресленою проблемою дає підставу стверджувати, що формування системи показників соціальної відповідальності підприємств потребує подальшого опрацювання. Значну увагу цій проблемі приділено у працях таких науковців, як Б. Андрушків, Ю. Благов, А. Колот, Ф. Котлер, А. Кузнецова, О. Кузьмін, О. Лазаренко, О. Мельник, О. Мірошниченко, О. Петрос, Ю. Погорєлов, О. Приходько, Т. Смовженко, Л. Удотова, С. Українець, Ю. Штуль [1-5]. Відмінності у підходах до формування системи показників СВД підприємств випливають із різноманітності трактування понять «соціальний розвиток» і «соціальна відповідальність» підприємств та методів їх оцінювання.

Постановка завдання. Цілями статті є розроблення концептуальних засад та формування системи індикаторів щодо оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «система показників» має цілком визначений зміст: «Сукупність ієрархічно організованих, причинно-наслідково взаємопов'язаних, незалежних, несуперечливих між собою показників, які підпорядковані досягненню встановленої головної мети» [7, с. 72-79].

Наведене означення містить базові системоутворюючі вимоги щодо формування сукупності показників:

• ієрархічна організованість – означає підпорядкованість показників нижчих рівнів управління показникам верхніх рівнів;

• причинно-наслідкова взаємопов'язаність – означає не випадковість входження показників у систему;

• незалежність показників – розуміється як їх некорельованість;

• несуперечливість – можна тлумачити як відповідність показників встановленій цілі.

Кожна система показників покликана здійснювати повністю чи частково такі функції [8]:

1. Перетворювальну, яка полягає у переведенні якісних і кількісних цілей до виду вимірюваних показників, за допомогою яких можна оцінювати отримані результати, а відповідно – рівень досягнення встановленої мети. Показники при цьому повинні відповідати вимогам незалежності та несуперечливості.

2. Нормативну, яка полягає у встановленні «порогових» (критичних) меж варіації, тобто визначенні допустимих діапазонів зміни показників. Встановлення інтервалів допустимої зміни, а не точкових значень забезпечує гнучкість управлінських рішень.

Таблиця 1

Індикатори соціально відповідальної діяльності підприємства щодо навколишнього середовища

Індикатори	**Вхідна інформація**	**Джерело інформації**
1.1.Коефіцієнт відносних витрат природних ресурсів.	Витрати природних ресурсів на виробництво одиниці продукції. Базові (еталонні, нормативні, планові) витрати природних ресурсів на одиницю продукції.	Звітні дані управлінського обліку Експертні оцінки; розрахункові, планові дані; дані монографічних досліджень
1.2.Коефіцієнт відносних витрат енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції.	Витрати енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції. Базові (еталонні, нормативні, планові) витрати енергетичних ресурсів на одиницю продукції.	Звітні дані управлінського обліку Експертні оцінки; розрахункові, планові дані; дані монографічних досліджень
1.3.Коефіцієнт відносних експлуатаційних витрат енергетичних ресурсів.	Експлуатаційні витрати енергетичних ресурсів. Базові (еталонні) експлуатаційні енергозатрати аналогічної продукції конкурентів.	Технічна документація на продукцію Маркетингові дослідження
1.4.Зведений індикатор відносних витрат енергетичних ресурсів.	Коефіцієнт відносних витрат енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції. Коефіцієнт відносних експлуатаційних витрат енергетичних ресурсів. Коефіцієнт вагомості відносних енерговитрат у процесі виробництва продукції. Коефіцієнт вагомості відносних енерговитрат у процесі її споживання (експлуатації).	Розрахункові дані Розрахункові дані Експертні оцінки, розрахункові дані Експертні оцінки, розрахункові дані
1.5.Питома вага вторинної сировини у загальних витратах на виробництво продукції.	Витрати вторинної сировини на виробництво продукції. Витрати первинної сировини на виробництво продукції. Граничне значення питомої ваги використання вторинної сировини.	Звітні дані управлінського обліку Звітні дані управлінського обліку Експертні оцінки
1.6.Відносна оцінка відновлення екологічної системи.	Оцінка відновлення екосистеми підприємством. Діапазон зміни експертних оцінок.	Експертна оцінка Стала величина
1.7.Питома вага утилізованих (перероблених) відходів до створених.	Обсяг утилізованих відходів. Обсяг утворених відходів. Граничне значення питомої ваги утилізованих відходів.	Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності Експертні оцінки
1.8. Питома вага утилізованих відходів до наявних.	Обсяг утилізованих відходів. Обсяг утворених відходів. Обсяг наявних відходів на початок року. Граничне значення питомої ваги утилізованих (перероблених) відходів до наявних.	Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності Експертна оцінка

Джерело: розроблено авторами

3. Моніторингову, яка дає змогу встановлювати характер перебігу процесів, вчасно виявляти розбіжності між фактичними і допустимими рівнями показників, тобто отримувати відповідні попереджувальні сигнали.

4. Аналітичну, яка забезпечує встановлення обґрунтованих оцінок теперішнього і майбутнього станів суб'єкта господарювання або його підрозділів на підставі розроблених алгоритмів.

5. Регулювальну, що дає змогу здійснювати адекватні коригувальні дії щодо усунення розбіжностей між фактичними і допустимими рівнями показників.

Спираючись на розроблену схему соціальної взаємодії підприємства із навколишнім, внутрішнім і зовнішнім середовищем та беручи до уваги системоутворюючі принципи формування сукупності показників, пропонується така структура системи показників СВД: три групи, 8 підгруп показників [2; 10]. Щодо чисельності і конкретного виду одиничних показників, то їх вибір залежить від ряду факторів, зокрема, від виду економічної діяльності, масштабів виробничої діяльності, залучених у виробництво ресурсів, інформаційного забезпечення тощо.

Соціально відповідальна діяльність підприємств щодо навколишнього середовища повинна базуватися на таких засадах:

1. Підприємство зобов'язане раціонально використовувати обмежені природні ресурси та зводити до мінімуму негативні наслідки операційної діяльності на стан екосистеми.

2. Підприємство ініціативно може брати додаткові зобов'язання щодо відновлення навколишнього середовища, утилізації та перероблення відходів, використання вторинної сировини тощо.

3. Підприємство добровільно, прозоро і добросовісно звітує перед суспільством щодо його дій по збереженню навколишнього середовища.

Таблиця 2

Індикатори соціально відповідальної діяльності підприємства щодо внутрішнього середовища

Індикатори	Вхідна інформація	Джерело інформації
1.1. Рентабельність активів (капіталу) підприємства.	Чистий прибуток. Середньорічна вартість активів.	Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності
1.2. Рентабельність власного капіталу.	Чистий прибуток. Середньорічне значення власного капіталу.	Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності
1.3. Рентабельність виробництва продукції.	Чистий операційний прибуток. Повна собівартість продукції.	Дані статистичної звітності Дані статистичної звітності
1.4. Рівень оплати праці персоналу питома вага середньої заробітної плати працівників підприємства у середній по Україні заробітній платі.	Середня заробітна плата персоналу підприємства. Середня заробітна плата по Україні.	Дані статистичної звітності
1.5. Відносна експертна оцінка умов праці та відпочинку персоналу.	Середня експертна оцінка умов праці та відпочинку. Максимально можливе значення експертної оцінки.	Експертні оцінки Встановлюються експертами
1.6. Відносна експертна оцінка умов духовного розвитку персоналу.	Середня експертна оцінка умов духовного розвитку персоналу (корпоративної культури). Максимально можливе значення експертної оцінки.	Експертні оцінки Встановлюються експертами
1.7. Питома вага витрат на професійний розвиток персоналу у фонді оплати праці.	Витрати на професійний розвиток персоналу. Фонд оплати праці. Нормативне (емпіричне) значення нижньої межі питомих витрат на професійний розвиток персоналу.	Звітні дані управлінського обліку Дані статистичної звітності

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 3

Індикатори соціально відповідальної діяльності підприємства щодо зовнішнього середовища

Індикатори	Вхідна інформація	Джерело інформації
1.1. Середньорічна вартість товарної марки.	Вартість товарної марки за рік.	Експертні оцінки
1.2. Середня питома вага витрат підприємства на соціальний розвиток регіону.	Витрати підприємства на соціальний розвиток регіону. Загальні витрати регіону на соціальний розвиток.	Звітні дані Звітні дані
1.3. Оцінка дотримання норм етичної поведінки.	Результати опитування громадської думки експертами.	Розрахункові дані
1.4. Середня оцінка дотримання норм етичної поведінки.	Розрахункові дані.	Результати розрахунків за експертними даними

Джерело: сформовано авторами

4. Підприємство розглядає соціально відповідальну діяльність щодо навколишнього середовища як важіль впливу на формування у суспільстві його позитивного іміджу.

З урахуванням цих засад у групі показників СВД підприємства щодо навколишнього середовища доцільно виділити такі дві підгрупи: використання ресурсів; відновлення екосистеми, утилізації та перероблення відходів, а до складу індикаторів соціальної відповідальності включити показники енергозатратності операційної діяльності, використання природних ресурсів, відновлення ресурсів, утилізації (перероблення) відходів (табл. 1).

До основних індикаторів соціально відповідальної діяльності підприємства щодо внутрішнього середовища, які підлягають кількісному оцінюванню, варто віднести показники рентабельності, ділової активності, оплати праці персоналу, умов праці та відпочинку, розвитку корпоративної культури на підприємстві та професійної майстерності працівників (табл. 2) [9].

Соціальна відповідальність підприємства щодо зовнішнього середовища полягає у здійсненні його ефективної та етичної взаємодії з бізнес-середовищем, регіональною громадою, органами державного управління та громадськими організаціями.

До базових засад соціальної відповідальності підприємства щодо зовнішнього середовища відносять такі:

1. Підприємство діє для задоволення потреб споживачів.

2. Підприємство має зобов'язання перед суспільством і регіональною громадою щодо їх розвитку та підвищення життєвого рівня населення.

3. Підприємство у своїй діяльності дотримується норм чинного законодавства та етичних принципів ведення бізнесу.

Відзначені засади спираються на принципи спрямованості, відкритості та довіри. З їх урахуванням у цій групі доцільно виокремити такі підгрупи показників: задоволення потреб споживачів; соціального розвитку регіональної громади; партнерських стосунків із зацікавленими сторонами. До індикаторів цих підгруп СВП необхідно віднести: показники лояльності споживачів; впливу на якість життя регіональної громади; впливу на розвиток соціальної інфраструктури регіону; етичної поведінки підприємства у зовнішньому середовищі; партнерських стосунків у бізнес-середовищі (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Виокремлення груп індикаторів соціальної відповідальності підприємства щодо навколишнього, внутрішнього та зовнішнього середовища, які відповідають принципу мінімальності «20/80» В. Парето, дає змогу приступити до побудови методів кількісного оцінювання СВД підприємства. Одночасно зазначимо, що остаточне рішення про вибір тих чи інших індикаторів із рекомендованої сукупності та утворення системи показників для кожного підприємства здійснюється індивідуально з урахуванням особливостей виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання та їх ціннісних орієнтирів. Рекомендаційний характер наведених у таблицях 1-3 індикаторів дозволяє гнучко формувати узгоджені для груп однорідних підприємств системи індикаторів СВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корпоративна соціальна відповідальність : підручник / кол. авт. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнєцової. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
2. Фещур Р.В. Економічне обґрунтування системи планових індикаторів соціального розвитку підприємств // Р.В. Фещур, С.В. Шишковський, Н.Р. Яворська // Наука й економіка, науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2012. – Том 1, випуск 4 (28). – С. 260-266.
3. Тимощук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : монографія / [М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур та ін.]. – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.
4. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
5. Мірошниченко О. Система показників стану соціального партнерства в Україні та її інформаційне забезпечення / О. Мірошниченко // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – Вип. 7. – С. 200-208.
6. Соціально-економічна діагностика в умовах глобалізації : навч. посібник / [О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Н. Я. Петришин та ін.]. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 284 с.
7. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / Андреас Прайснер. – М. : «Издательский дом «Гребенников», 2009. – 308 с.
8. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Энди Нили, Крис Адамс, Майк Кеннерли. – Днепропетровск : ООО «Баланс-Клуб», 2003. – 400 с.
9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : [монография] / П. Друкер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 212 с.
10. Фещур Р.В. Сутність та класифікація індикаторів соціально-економічного розвитку підприємства / Р.В. Фещур, Н.Р. Яворська, С.В. Шишковський // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 749. – С. 497-500.

УДК 338.47

Хлівна І.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та права
Державного університету телекомунікацій

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПОСЛУГ

MODERN TRENDS OF FUNCTIONING OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES IN THE SERVICE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз загальних показників розвитку ринку телекомунікаційних послуг, оцінено рівень розвитку технічної бази інформатизації, визначено основні тенденції функціонування телекомунікаційних підприємств на ринку послуг впродовж останніх п'яти років з метою встановлення перспектив розвитку телекомунікаційних підприємств в Україні.

Ключові слова: телекомунікаційне підприємство, ринок телекомунікаційних послуг, інформаційні послуги, послуги зв'язку, інформаційно-технологічні ресурси, інформаційно-телекомунікаційні технології.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ общих показателей развития рынка телекоммуникационных услуг, оценен уровень развития технической базы информатизации, определены основные тенденции функционирования телекоммуникационных предприятий на рынке услуг на протяжении последних пяти лет с целью установления перспектив развития телекоммуникационных предприятий в Украине.

Ключевые слова: телекоммуникационное предприятие, рынок телекоммуникационных услуг, информационные услуги, услуги связи, информационно-технологические ресурсы, информационно-телекоммуникационные технологии.

ANNOTATION

The analysis of the common indicators of development of the market of telecommunications services is made in article. The level of development of technical base of information, was assessed, the main trends in the functioning of the telecommunication companies in the market over the past five years are defined. Prospects of development of telecommunication companies in Ukraine were established.

Keywords: telecommunication company, market of telecommunications services, information services, communication services, information technology resources, information and telecommunication technologies.

Постановка проблеми. Розвиток інформаційного суспільства, поширення інформаційних технологій (ІТ) у всі сфери життєдіяльності людини та галузі економіки стали нормою подальшої еволюції цивілізації. У розвинутих країнах продовжується перехід до інформаційної сервісно-технологічної економіки, де значна частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки та поширення інформації та знань. Практично всіма фахівцями, економістами, політиками усвідомлено, що розвиток ІТ створює засади сучасної економіки та добробуту людини.

Завжди виникають питання: на якому рівні інформатизації знаходиться держава, наскільки ефективно функціонує ринок телекомунікаційних послуг, які подальші перспективи діяльності телекомунікаційних підприємств та інші. Для відповіді на ці питання необхідно провести порівняння загальних показників розвитку ринку, оцінити рівень розвитку технічної бази інформатизації та перспектив розвитку телекомунікаційних підприємств в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми розвитку інформаційного суспільства, аналізуються в працях Р. Абдєєва, С. Алстрома, Р. Барнета, Д. Белла, К. Боулдинга, Т. Вороніної, У. Дайзарда, Р. Дарендорфа, Ж. Еллюля, А. Етціоні, В. Іноземцева, Г. Кана, І. Курносова, О. Лактіонова, Дж. Ліхтхайма, А. Ракітова, Р. Сейденберга, Т. Стоуньєра, О. Тоффлера, А. Турена та ін. Проблемам функціонування та розвитку телекомунікаційних підприємств та їх діяльності на ринку послуг присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, С.О. Довгого, Н.А. Калугіної, О.В. Копійки, Н.Ш. Пономаренко, Л.Д. Реймана, Є.М. Стрельчука, О.В. Фінагіної, Ю.Т. Черепіна та ін. Однак, потребують подальшого дослідження та встановлення особливостей розвитку ринку телекомунікаційних послуг, основних тенденцій функціонування на ньому телекомунікаційних підприємств, визначення рівня розвитку технічної бази інформатизації, з метою встановлення перспектив розвитку телекомунікаційних підприємств в Україні.

Метою статті є аналіз загальних показників розвитку ринку телекомунікаційних послуг й оцінка рівня розвитку технічної бази інформатизації та визначення основних тенденцій функціонування телекомунікаційних підприємств на ньому.

Виклад основного матеріалу. У порівнянні з зарубіжними країнами, які ведуть щорічні статистичні спостереження в галузі розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій та їх використання суспільством, в Україні не має однозначної, достатньо достовірної статистики щодо поширення інформаційних технологій, розвитку інформаційного суспільства. Державна статистика не підтримує регулярної інформації, наприклад Інтернет-користувачів, доступу до Інтернет, обсягів ІТ-ринку тощо. Ці харак-

теристики є базовими, що ніяк не корелює з Законом України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства», Постановою КМУ «Про затвердження Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства», недавнім Розпорядженням КМУ «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства» [6, с. 18]. Тож загальну оцінку рівню розвитку ринку телекомунікаційних послуг та підприємств, що функціонують на ньому можна дати аналізуючи часткові складові інформатизації територій. Мета такого аналізу полягає в тому, щоб визначити загальні показники використання ІТ- технологій, порівняти рівень розвитку ринку телекомунікаційних послуг та рівень інформатизації в різних регіонах країни, виявляючи серед них лідерів і аутсайдерів.

Для оцінки інформаційно-технологічних ресурсів телекомунікаційних підприємств використано дані статистичних бюлетенів одноразового статистичного спостереження Державної служби статистики «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України». Найбільш вдало використовуються інформаційно-технологічні ресурси, що надаються телекомунікаційними підприємствами, суб'єктами господарювання в м.Київ, що є лідером серед регіонів України, поступаються регіону-лідеру – Донецька та Дніпропетровська області. Не гірше, та не менш активніше використовують ІТР у Харківській, Одеській, Львівській, Запорізькій, АР Крим, Полтавській, Луганській областях. Встановлено, що між рівнем економічного розвитку будь-якого регіону й станом сфери інформаційно-комунікаційних технологій у ньому, існує тісний зв'язок: чим більш економічно розвинутий регіон, тим вища роль інформації та інформаційно-комунікаційних технологій.

Велике значення має промислова структура регіону. Наявність підприємств, що достатньо успішно функціонують у тому чи іншому регіоні, багато в чому визначають рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та доступ працівників підприємств до інформаційно-комунікаційних технологій. На підприємствах, що обстежувались у 2012 році, працювало 4800,5 тис. осіб, з яких 1353,6 тис. осіб (28,2%) працювали на підприємствах, які використовували у своїй роботі комп'ютери [4].

Безумовно лідером є м. Київ (375921 осіб), Донецька область (130264 осіб), Дніпропетровська область (125967 осіб). Наступні Харківська область (99831 осіб), Одеська область (68729 осіб), Львівська область (64688 осіб), Запорізька область (62644 осіб), Луганська область (39940 осіб), Київська область (36690 осіб), АР Крим (36323 осіб), Полтавська область (35528 осіб). Не погана ситуація в Миколаївському (25212 осіб), Волинському (22852 осіб) регіонах, Сумській (22224 осіб), Черкаській (21789 осіб), Вінницькій (21770 осіб) областях. Гірше становище в Житомирській (17549 осіб), Закарпатській (16062 осіб), Івано-Франківській (19316 осіб), Кіровоградській (14746 осіб), Рівненській (17604 осіб), Тернопільській (13350 осіб), Херсонській (14561 осіб), Хмельницькій (15764 осіб), Чернігівській (16552 осіб) областях. Найгірше становище має Чернівецька область (8909 осіб) та м. Севастополь (8811 осіб).

Усього на обстежених підприємствах налічувалось 1377,4 тис. персональних комп'ютерів, 99,5% яких використовувались для роботи (7124 підприємства, маючи на балансі персональний комп'ютер, не використовували його упродовж року) [4].

Дослідження показників інформаційно-технологічних ресурсів у розрізі видів діяльності, дозволяє вивчити виникаючі запитання диспропорції в технічному розвитку. Галузева диференціація інформаційно-технологічних ресурсів особливо проявляється при порівняльному аналізі підприємств у таких основних галузях національної економіки, як переробна промисловість, будівництво, торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів, діяльність транспорту та зв'язку, інше грошове посередництво, надання кредитів, страхування, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, виробництво фільмів та діяльність у сфері радіомовлення та телебачення.

Слід зазначити, що на підприємствах таких видів економічної діяльності, як торгівля; грошове посередництво, надання кредитів, страхування; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям забезпеченість працівників персональними комп'ютерами перевищувала 100%; по таких видах діяльності, як будівництво, діяльність транспорту та зв'язку, виробництво фільмів та діяльність у сфері радіомовлення та телебачення – 0,9 комп'ютера на 1 працівника. Доступ до Інтернет мали 83,7% малих підприємств, 91,6% – великих та 92,6% – середніх. Усі підприємства (малі, середні та великі) широко використовували можливості Інтернет для отримання банківських та фінансових послуг і інформації взагалі, а також для отримання та повернення заповнених форм [4].

Найвищий рівень комп'ютеризації показали підприємства, що здійснювали діяльність у галузі грошового посередництва, надання кредитів, страхування – 99,6% загальної кількості підприємств (проти 98,6% у попередньому році), які прийняли участь в обстеженні. Високим значення цього показника було в виробництві фільмів та діяльності в сфері радіомовлення та телебачення – 96,5% (проти 91,6% у попередньому році); найменший рівень комп'ютеризації спостерігався в сфері діяльності готелів та ресторанів – 82,1% (проти 82,7% у попередньому році), рисунок 1.

Із загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери, 62,7% – користувались внутрішньою комп'ютерною мережею, а розширену внутрішню комп'ютерну мережу мало майже кожне шосте підприємство. Кожне четверте підприємство, яке використовувало комп'ютери, мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) та використовувало бездротовий доступ для своєї внутрішньої комп'ютерної мережі.

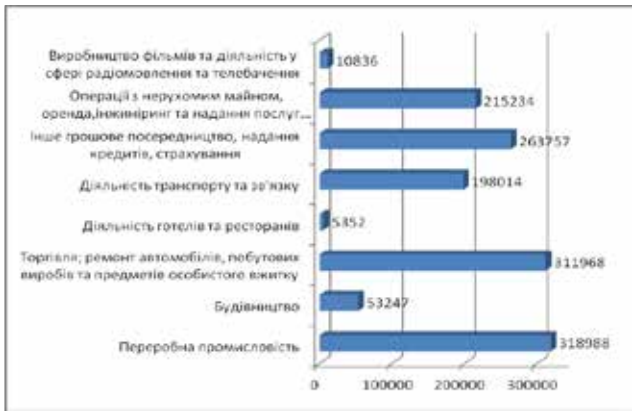


Рис. 1. Кількість комп'ютерної техніки, що використовується в різних галузях економіки, одиниць

Складено автором за даними [4]

Наступний висновок стосується розвитку засобів телекомунікаційних та сучасних мережевих технологій. Зростає кількість підприємств, що активно використовують локальні та глобальні мережі. Інтернет технології розповсюджуються в будь-якому регіоні, і все більша кількість підприємств використовують ці технології у своїй фінансово-господарській діяльності. Максимальна кількість підприємств, що використовували мережу Інтернет,

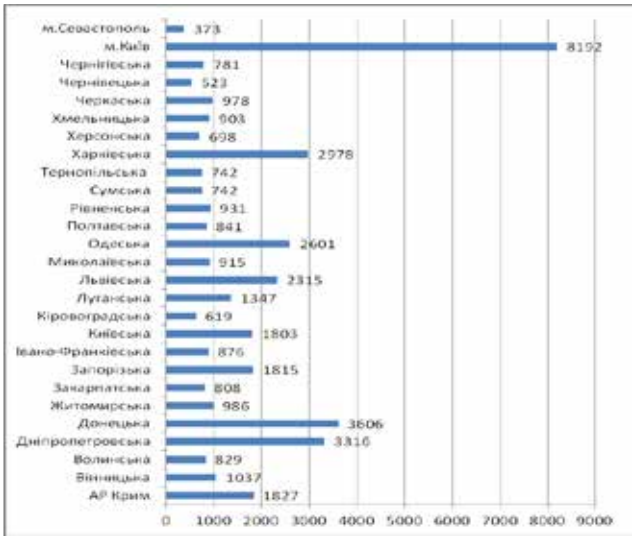


Рис. 2. Підприємства, що мають доступ до мережі Інтернет в регіональному розрізі*

** складено за даними [4]*

знаходиться в м.Київ (8192, одиниць). У 2012 році в регіонах України, більше половини всіх досліджених підприємств, використовували мережу Інтернет у своїй діяльності, і цей показник становить 43847 одиниць. Щодо користування внутрішньою комп'ютерною мережею, то нею користувалося 30814 підприємств. Також використовували бездротовий доступ для своє внутрішньої комп'ютерної мережі – 7209 одиниць, мали функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) – 10083 одиниць, та 7517 підприємств мали розширену внутрішню комп'ютерну мережу. Кількість підприємств, що мали доступ до мережі Інтернет у регіональному розрізі подано на рисунку 2.

Однією з ключових проблем реалізації можливостей розвитку телекомунікаційних підприємств в Україні є суттєва різниця в доступі до інформаційно-телекомунікаційних технологій і користування інформаційними послугами. Рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій у регіонах суттєво залежить від економічної ситуації, рівня доходів домогосподарств і розвитку людського капіталу. Частка підприємств, що мали доступ до глобальної мережі Інтернет становила 86,2% (43847 підприємств) загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери. Найбільше поширення мав широкосмуговий (DSL, xDSL, ADSL, SDSL тощо) Інтернет, його використовували для роботи 40,5% підприємств, які мали доступ до Інтернет. Майже кожне третє підприємство для зв'язку з Інтернет застосовувало аналоговий модем (Dial-Up (комутований доступ через телефонну лінію) або зв'язок ISDN (інший вузькосмуговий)), кожне четверте підприємство зв'язувалось з Інтернет за допомогою мобільного зв'язку (GSM, GPRS, UNTS, EDGE, CDMA2000 1xEVDO), майже кожне третє підприємство використовувало інший стаціонарний зв'язок з Інтернет (кабельний, виділену лінію, технологію Frame-Relay або технологію зв'язку лініями електропередачі PLC) [2]. Підприємства, які мали доступ до Інтернет, використовували його для отримання банківських та фінансових послуг (81,5% підприємств); отримання інформації (70,6%); отримання форм (67,7%); повернення заповнених форм (44,5%); виконання адміністративних процедур (декларування, реєстрації, запиту на отримання дозволу (23,0%)) [4].

Більше третини підприємств (36,4%), які мали доступ до Інтернет, вели домашню сторінку або мали веб-сайт. Більше двох третин підприємств, які на веб-сайті розміщували каталоги продукції або прейскуранти, здійснювали діяльність у торгівлі та переробній промисловості. Майже кожне п'яте підприємство, використовуючи можливості веб-сайту, здійснювало платежі онлайн та розміщувало об'яви відкритих вакансій або забезпечувало можливість подач заяв на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн.

За аналітичними даними компанії IDC [1] ринок персональних комп'ютерів у 2012 році зріс на 2,39 млн одиниць або в 1,8 разів. При цьому обсяг ринку складав – 847722 одиниць (питома вага 35,4%) настільних персональних комп'ютерів (даний вид техніки в 2009 році налічував 733000 одиниць, а питома вага 53,9%); ноутбуків – 1531628 одиниць (63,9%), показники в попередньому році на рівні – 618000 одиниць (45,4%), а сервери архітектури x86 у розмірі – 14992 одиниць, питома вага 0,62%. Динамічних змін у структурі ринку не відбулося. Настільні персональні комп'ютери втрачають лідерську позицію і їх питома вага на ринку знизилася на 18,5%.

Ринок LCD-моніторів виріс на 27% у першому кварталі 2012 року порівняно з аналогічним кварталом 2011 року. LED-монітори продовжують нарощувати свою частку на ринку. Причиною такого росту можна назвати поступове зниження середньої ціни на технологічно нові дисплеї. Зараз середня ціна на такий монітор коливається в межах 1485 грн. Частка моніторів формату 16:9 продовжує збільшуватися й за результатами складає близько 80% від усього ринку [2].

Продовжує зростати ринок мобільних комп'ютерів, що обумовлено зменшенням середньої ціни на ноутбуки приблизно на 12,5%. У сегменті нетбуктів теж відбулося зрушення продажів через здешевлення моделей. Широковживаними є 10-дюймові ноутбуки – їх частка на ринку ноутбуків становить близько 86%. Аналітики групи компаній «DiaWest – Комп'ютерний світ» прогнозують, що ринок зросте в абсолютному значенні в продажах персональних комп'ютерів на 10-15%, а ноутбуків на 30-40%. На зміну цих показників буде впливати індекс споживчих вподобань.

За показником телекомунікаційної інфраструктури Україна займає 73 місце у світі, поступившись Росії та випередивши Казахстан і Білорусь. При цьому кількість інтернет-користувачів на 100 чоловік в Україні складає в середньому 22,51, кількість фіксованих телефонних ліній – 28,65, мобільних підключень – 121,09, інтернет-підключень – 3,59. Цей показник є комплексним, під час його обрахування використовуються такі показники як кількість персональних комп'ютерів, телефонних ліній, мобільних телефонів, та підключень до Інтернет [7, с. 30].

Аналізуючи динаміку доходів від надання телекомунікаційних послуг за окремими сегментами, слід вказати на уповільнення темпу зростання доходів, при цьому зберігається їх позитивна динаміка (табл. 1).

На уповільнення доходів підприємств, що надають телекомунікаційні послуги, пливають наступні фактори:

- індивідуальні й корпоративні споживачі скорочують витрати для отримання телекомунікаційних послуг, особливо на мобільний зв'язок;
- зростає ступінь насиченості послуг мобільного зв'язку, що протягом останніх років є основними чинниками зростання доходів у галузі зв'язку.

Найбільшим сегментом на національному ринку телекомунікаційних послуг є сегмент мобільного зв'язку. Його питома вага за аналізований період складає в середньому 65,8% у загальній структурі ринку телекомунікаційних послуг. Сегмент ринку міжміського телефонного зв'язку до 2009 року був другим за величиною доходів після мобільного зв'язку, але з 2009 року доходи підприємств телекомунікаційних послуг у цьому сегменті стали стрімко зменшуватися. Негативна динаміка доходів спостерігалась і в сегменті міжнародного телефонного зв'язку. Інші сегменти ринку телекомунікаційних послуг демонстрували позитивну динаміку: мало місце зростання доходів від надання послуг широкосмугового доступу (на початок періоду – 1,3 млрд грн, зростання відбулося на 3,4 млрд грн, про що свідчить дохід у 4,7 млрд грн на кінець періоду, а питома вага в структурі ринку збільшилася на 6,4%).

Підприємства, що надають послуги місцевого телефонного зв'язку, поступово нарощують обсяги прибутку від наданих послуг, питома вага в загальному обсязі доходів телекомунікаційних підприємств доходів від надання цього типу послуг складає 9,7%. Послуги IP-телефонії, проводового мовлення та телеграфного зв'язку складають дохід у розмірі 5,5% від загального обсягу доходів підприємств, що надають телекомунікаційні послуги.

За останні три роки) на ринку телекомунікаційних послуг суттєво зросла кількість споживачів широкосмугового доступу (на 38%), що обумовлено появою нових операторів на ринку широкосмугового доступу та впровадженням новітніх телекомунікаційних послуг. Зростання доходу операторів мобільного

Таблиця 1

Доходи від надання послуг зв'язку за 2008-2013 рік, млрд грн

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи, всього	33,5	40,0	46,1	46,3	47,4	50,3
у т.ч. населенню	13,3	16,1	18,7	18,1	18,0	18,4
Доходи в % до попереднього року	121,8	119,4	115,3	100,4	102,4	106,0
Доходи в %, у т.ч. до населення	121,3	121,1	116,2	96,6	99,5	102,3

Складено та розраховано за даними Національної комісії, що здійснює регулювання в сфері зв'язку та інформатизації [3]

зв'язку обумовлено збільшенням обсягів наданих послуг і додаткових сервісів. Основними факторами зниження доходів від надання послуг фіксованого та міжнародного зв'язку, є те, що більшість абонентів користуються дзвінками через мережу Інтернет та послугами мобільного зв'язку. Оператори та провайдери телекомунікацій розвивають свою абонентську базу шляхом створення вигідних для користувачів пакетів послуг та тарифних планів.

В Україні ринок послуг мобільного зв'язку другого покоління (технологія GSM-900, 1800 Гц) динамічно розвивався до 2007 року, коли практично досяг насичення. Про це свідчать обсяги доходів і кількість абонентів як у цілому, так і окремих операторів. Рівень покриття території України мережами мобільного зв'язку становить майже 100 відсотків [7]. В абонентській базі мобільних операторів впродовж останніх п'яти років значних динамічних зрушень не відбулося, показник абонентської бази залишився майже на одному рівні від 55,2 млн у 2008 році до 55,7 млн у 2013 році. Лідером ринку послуг мобільного зв'язку залишається ПАТ «Київстар Дж. Ес. Ем.», кількість абонентів якого становить 22,4 млн ПАТ «Український мобільний зв'язок» (МТС-Україна) має майже 18,2 млн абонентів, ТОВ «Астеліт» – 9,8 млн. Протягом останніх років активно впроваджуються послуги мобільного зв'язку третього покоління (3G), які кардинально збільшують можливості споживачів в отриманні різноманітних телекомунікаційних послуг, а саме: повноцінний доступ до Інтернету, до корпоративних даних, відеоконференцзв'язку, телебачення, платіжної системи, електронної комерції. На сьогодні, лише один оператор – «Укртелеком» є власником ліцензії на надання послуг мобільного зв'язку третього покоління (3G). Оператором будується мережа мобільного зв'язку третього покоління (3G) у стандарті UMTS/HSDPA під торговою маркою «Utel» [7, с. 20].

Швидко зростаючим та конкуренто стійким сегментом на ринку телекомунікаційних послуг в Україні в останні роки є сегмент послуг широкосмугового доступу (ШСД), які надаються з використанням: FTTx (волоконно-оптичні лінії зв'язку); xDSL (мідні лінії зв'язку); DOCSIS (коаксіональний кабель); VSAT (супутникові канали); WiFi, WiMAX, 3G (безпроводовий доступ).

Висновки та напрям подальших досліджень. Встановлення та аналіз сучасних тенденцій функціонування телекомунікаційних підприємств на ринку послуг дозволяє констатувати позитивні зрушення та розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури. Запровадження перспективних і сучасних технологій у сфері телекомунікацій призведе до швидкого розвитку інформаційного суспільства, поліпшить якість життя населення в цілому, дозволить підвищити прибутковість діяльності телекомунікаційних підприємств та їх подальший розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична звітність IDC Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://idcukraine.com/ru.
2. Аналітична звітність EXPERT & CONSULTING [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.encint.com/ratings/ukraine_broadband_q4_2013.
3. Аналітична звітність комісії, що здійснює державне регулювання в сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nkrzi.gov.ua.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Довгий С.О. Засади регіональної інформатизації: монографія / С.О. Довгий, О.В. Копійка, Ю.Т. Черепін; [за заг. ред. С.О. Довгого]. – К.: ВПЦ «Тираж», 2004. – С. 304.
6. Доповідь Кабінету міністрів України Верховній Раді України «Про стан та перспективи розвитку інформатизації в Україні за 2012 рік», Київ. – 2012.
7. Доповідь Кабінету міністрів України Верховній Раді України «Про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік», Київ. – 2013.
8. Пономаренко Н.Ш., Фінагіна О.В. Особливості розвитку інформаційного ринку: Монографія / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 194 с.
9. Стрельчук Є.М. Маркетингова стратегія диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства / Є.М. Стрельчук, Н.А. Калугіна // БІЗНЕС-ІНФОРМ – 2014. – № 5. – С. 172-176.
10. Рейман Л.Д. Теория и практика функционирования телекоммуникационных рынков. – М.: ОЛМА-Пресс, 2002. – 348 с.
11. Иртыщева И.А. Информационное обеспечение трансграничного сотрудничества Украины / И.А. Иртыщева // Информационное общество и актуальне проблемы экономических, гуманитарных, правових и естественных наук: сб. статей VII международной науч.-практич. конф. (г. Рязань, 23 ноября 2011 г.) / отв. ред. зам. директора по науч. работе Рязанского филиала МЭСИ С.В. Авилкина. – Рязань: Рязанский филиал МЭСИ, 2011. – С. 123-126.

УДК 338.43.01:633.1

Жибак М.М.
доктор економічних наук, професор
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

Христенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

FACTORS AFFECTING PROFITABILITY GRAIN INDUSTRY

АНОТАЦІЯ
Розглянуто і систематизовано низку зовнішніх і внутрішніх чинників, у тому числі факторів безпосереднього та опосередкованого впливу на прибутковість зерновиробництва. Проведено дослідження впливу факторів на величину обсягу прибутку від реалізації зерна. Розроблено кореляційно-регресійну модель залежності рівня прибутку на 1 га пшениці від факторів виробництва.
Ключові слова: фактори, зернова галузь, прибуток, реалізація, урожайність, ціна, витрати, собівартість.

АННОТАЦИЯ
Рассмотрен и систематизирован ряд внешних и внутренних факторов, в том числе факторов непосредственного и косвенного влияния на доходность зернопроизводства. Проведено исследование влияния факторов на величину объема прибыли от реализации зерна. Разработаны корреляционно-регрессионную модель зависимости уровня прибыли на 1 га пшеницы от факторов производства.
Ключевые слова: факторы, зерновая отрасль, прибыль, реализация, урожайность, цена, расходы, себестоимость.

ANNOTATION
The external and internal factors, including factors of direct and indirect impact on the profitability of grain production were systematically considered. The influence of factors on the value of the amount of profit from the sale of grain was studied as well as the correlation and regression model dependence of profit on 1 hectare of wheat production factors was developed.
Keywords: factors, grain industry, profits, sales, productivity, price, costs, cost.

Постановка проблеми. Зернова галузь традиційно належить до пріоритетних сфер агропромислового виробництва, ступінь розвитку якої визначає рівень продовольчої безпеки країни, стан і тенденції сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту та сприяє зміцненню економічного потенціалу держави. Зерновиробництво є одним із основних джерел грошових надходжень для сільськогосподарських товаровиробників. Разом з тим розвиток виробництва зерна в Україні має важливе соціально-економічне значення як галузь, що забезпечує зайнятість сільського населення.

Негативні тенденції, що відбуваються в агропромисловому комплексі, призвели до погіршення фінансового стану виробників сільськогосподарської продукції, в тому числі і зернової. В умовах інноваційного розвитку економіки і трансформації економічної системи ключовим питанням сьогодення є забезпечення прибутковості кризового агропромислового комплексу в цілому та зернового господарства зокрема. Актуальним питанням при цьому є дослідження впливу низки факторів, оцінка та аналіз яких забезпечить сталий розвиток зерновиробництва та належний рівень рентабельності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування наукових основ ефективного розвитку зернового господарства в Україні присвячено значну кількість публікацій вчених-аграрників, зокрема таких як: В.І. Бойко, І.С. Гурська, О.Ю. Єрмаков, О.В. Захарчук, І.В. Кобута, М.Г. Лобас, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, І.І. Червен, С.М. Чмирь, О.М. Шпичак та інші.

Незважаючи на велику кількість публікацій й розробок з даної теми, постають проблеми теоретичного та практичного характеру забезпечення сталого високорентабельного розвитку зернового виробництва, викликані останніми змінами тенденцій функціонування зернового господарства на регіональному рівні. Тому дослідження цих проблем залишається актуальним і потребує уваги науковців.

Мета статті. Метою статті є дослідження найбільш значущих та вагомих факторів впливу на прибутковість зернової галузі.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи той факт, що об'єктивною метою здійснення підприємницької діяльності є отримання максимального прибутку, подальший розвиток зернової галузі передбачає збільшення економічного ефекту від господарювання. Це, у свою чергу, вимагає від товаровиробників цілеспрямованої дії на основні фактори впливу на прибутковість галузі. Формування високорентабельної зернової галузі в умовах ринкових трансформацій залежить від численних факторів. У системі факторів впливу на прибутковість зерновиробництва можна віднести дві складові: фактори внутрішнього (безпосереднього і опосередкованого впливу) і зовнішнього порядку (рис. 1). Вирішального значення в аграрній сфері набувають фактори внутрішнього порядку. До пріо-

Рис. 1. Фактори впливу на прибутковість зернової галузі
Джерело: власна розробка

ритетних внутрішніх чинників безпосереднього впливу варто віднести ціну, собівартість та обсяг реалізації зернопродукції.

Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням державної аграрної політики, від вирішення якого залежить забезпечення ефективної діяльності зернопродуктового підкомплексу і продовольчої безпеки країни.

Зернове виробництво у Тернопільській області, як свідчать наші дослідження, є прибутковим. Слід зазначити, що головною проблемою сучасної економічної ситуації для товаровиробників є стрибкоподібні коливання цін і, як наслідок, прибутків.

Заслуговує детального аналізу величина обсягу прибутку від реалізації зерна у розрахунку на 1 га посіву. На цей показник впливають такі основні фактори, як кількість реалізованого зерна, собівартість одиниці продукції та ціна реалізації. Усі вони, як свідчать розрахунки, досить динамічно змінилися протягом досліджуваного періоду. Якісна оцінка динаміки нескладна – підвищення собівартості розглядається як негативне, а зростання ціни і обсягу реалізації

Таблиця 1

Факторний аналіз зміни прибутку від реалізації зернових культур сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області

Роки	Реалізовано зерна на 1 га посіву, т	Собівартість 1т реалізованого зерна, грн	Ціна реалізації 1т, грн	Прибуток від реалізації на 1га посіву, грн	Відхилення прибутку			
					Загальне	у т. ч. за рахунок		
						обсягу реалізації	собівартості 1т	ціни реалізації 1т
2005	1,52	439,4	472,2	49,9	X	X	X	X
2006	1,50	525,3	564,4	58,7	8,8	-0,66	-128,85	138,3
2007	1,88	646,2	919,5	516,0	457,3	14,86	-227,29	667,59
2008	2,26	732,6	896,7	370,7	-145,3	103,85	-195,26	-51,53
2009	3,38	751,2	874,4	416,2	45,5	183,8	-62,9	-75,4
2010	2,26	995,4	1118,3	277,8	-138,4	137,9	-825,4	551,2
2011	2,81	1157,7	1408,5	704,7	427,2	67,6	-456,1	815,5
2012	3,71	1277,7	1513,5	874,0	169,3	225,7	-445,2	389,6
2013	4,09	1227,3	1282,4	225,3	-648,7	89,6	206,1	-945,2

Джерело: розраховано за даними: [1; 3; 4]

на 1 га – як позитивне явище. Для визначення кількісного впливу цих факторів на зміну суми прибутку від реалізації зернових скористаємося методом ланцюгових підстановок (табл. 1).

Із проведених розрахунків випливає, що у 2006 р. прибуток від реалізації на 1 га зернових зріс за рахунок підвищення ціни реалізації, а зниження обсягів продажу та зростання собівартості продукції вплинуло негативно, зменшивши прибуток на 0,66 і 128,85 грн відповідно. У 2007 р. надходження від зростання обсягів продажу та ціни реалізації знівелювало негативну дію підвищення собівартості зернових, і прибуток зріс на 457,3 грн/га. У 2013 р. збільшення обсягів реалізації та зниження собівартості зернових не змогло нівелювати значне зниження ціни відносно 2012 р. і призвело до скорочення прибутку від реалізації, в цілому на 648,7 грн/га.

Для подальшого дослідження впливу факторів на ефективність пшениці застосовано метод кореляційно-регресійного аналізу. Нами було проведено дослідження залежності рівня прибутку на 1 га пшениці (Y) від факторів виробництва (X): X_1 – урожайність пшениці, ц/га; X_2 – витрати на насіння на 1 га посіву пшениці, грн; X_3 – витрати на добрива на 1 га посіву, грн; X_4 – ціна реалізації 1 ц пшениці, грн.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз по сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області за 2013 р. показав, що коефіцієнт множинної кореляції становить 0,557, а це свідчить про середній взаємозв'язок між досліджуваними факторами та рівнем прибутку на 1 га пшениці. Коефіцієнт множинної детермінації становить 0,3102. Це вказує на те, що рівень прибутку на 1 га пшениці на 31,02% залежить від досліджуваних факторів. Інші 68,98% варіацій у розмірі прибутку залежать від факторів, що не увійшли у коло досліджень.

Вірогідна межа множинного коефіцієнта кореляції R_{gr}=0,195, що свідчить про його статистичну значимість з імовірністю P=0,95. За критерієм Фішера рівняння також є статистично значимим: розрахункове значення коефіцієнта F=23,497, а табличне значення коефіцієнта з ймовірністю P=0,95 дорівнює 2,26.

Значущість коефіцієнтів кореляції перевіряємо за допомогою t-критерію Стьюдента. Граничне значення коефіцієнта Стьюдента з імовірністю P=0,95 становить 1,96. Критичні межі коефіцієнтів рівняння наведені у таблиці 2.

Значення коефіцієнтів рівняння регресії, отриманих за допомогою електронних таблиць EXCEL, такі:

a_0= -3723,81
a_1= 33,3447
a_2= 0,676203
a_3= 0,192852
a_4= 14,33669

Таблиця 2

Кореляційна модель залежності рівня прибутку на 1 га пшениці в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області від досліджуваних факторів, 2013 р.

	Коефіцієнти
У-пересікання	-3723,8
X_1	33,34
X_2	0,68
X_3	0,19
X_4	14,34
Множинний R	0,557
R-квадрат	0,3102
Критерій Фішера	23,497

Джерело: розраховано автором за даними: [2]

Таким чином, кореляційно-регресійна модель залежності прибутку на 1 га пшениці від досліджуваних факторів набуває вигляду формули:

$$Y = -3723{,}81 + 33{,}3447X_1 + 0{,}6762X_2 + 0{,}1929X_3 + 14{,}3367X_4. \quad (1)$$

Отже, можна зробити висновок, що зі збільшенням урожайності пшениці на 1 ц/га прибуток на 1 га зростає на 33,34 грн, збільшення витрат на насіння на 1 грн/га збільшує прибуток на 0,68 грн, збільшення витрат на добрива на 1 грн/га збільшує прибуток на 0,19 грн, при зростанні реалізаційної ціни 1 ц пшениці на 1 грн прибуток збільшується на 14,34 грн.

Для оцінки впливу кожної незалежної змінної на залежну визначимо коефіцієнти детермінації (табл. 3-4):

d_1= 0,109852
d_2= 0,065215
d_3= 0,041321
d_4= 0,093818

Як свідчать коефіцієнти детермінації, рівень прибутку на 1 га пшениці (У) на 31% залежать від сумарного впливу досліджуваних факторів, у тому числі: на 11% від урожайності (X_1); на 6,5% від витрат на насіння на 1 га (X_2); на

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції рівня прибутку на 1 га пшениці і факторних показників, 2013 р.

	У	X_1	X_2	X_3	X_4
У	1				
X_1	0,416679	1			
X_2	0,404089	0,429452	1		
X_3	0,335195	0,345708	0,382021	1	
X_4	0,375593	0,164606	0,329834	0,236702	1

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Показники статистичної характеристики вихідної інформації

	У	X_1	X_2	X_3	X_4
Середнє	-110,018	32,41393	537,6207	1203,733	135,1274
Стандартна помилка	85,21816	0,673772	20,33881	54,4731	1,484747
Медіана	24,98534	32,05261	466,371	1035,5	132,4411
Мода	0	42	350	1547	#Н/Д
Стандартне відхилення	1246,634	9,856433	297,5311	796,8727	21,71997
Дисперсія вибірки	1554097	97,14928	88524,74	635006,1	471,7571
Ексцес	3,179729	0,773209	3,834872	19,99564	2,456417
Асиметричність	-0,97283	0,527806	1,765794	3,387961	0,7628
Інтервал	8180,338	59,02222	1672,833	7148,333	151,164
Мінімум	-4662,34	8,977778	14,16667	66,66667	76,83602
Максимум	3518	68	1687	7215	228
Сума	-23543,9	6936,58	115050,8	257598,9	28917,25
Рахунок	214	214	214	214	214
Найменший (1)	3518	68	1687	7215	228
Найбільший (1)	-4662,34	8,977778	14,16667	66,66667	76,83602
Рівень надійності (95,0%)	167,9791	1,328116	40,09116	107,3755	2,926682

Джерело: розраховано автором

4,1% від витрат на добрива на 1 га посіву (X_3); на 9,4% від ціни реалізації (X_4).

Можна зробити висновок, що з включених у модель факторів прибутку на 1 га пшениці найвагомішим є урожайність.

Сумарний коефіцієнт детермінації становить 0,3102. Це вказує на те, що при одночасному збільшенні на 1% досліджуваних факторів X_1, X_2, X_4 і зменшенні фактора X_3 рівень прибутку на 1 га пшениці підвищиться на 31%.

Висновки. На основі проведених досліджень можна зробити узагальнюючий висновок про те, що ефективність зернового господарства в Тернопільській області має мінливий характер. Це дає підстави оцінювати її як нестабільну і незбалансовану, що у кінцевому випадку позначається на прибутковості галузі. В умовах, коли зерно є одним із найбільш конкурентоспроможних продуктів сільського господарства, необхідним кроком з боку держави має стати врегулювання цін, що забезпечить стійкий і збалансований розвиток зернового господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік : [стат. бюлетень]. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 58 с.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за 2013 р. Форма 50-сг (річна).
3. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствах за 2013 рік : [стат. бюлетень]. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 63 с.
4. Сільське господарство Тернопільської області за 2013 рік : [стат. збірник]. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с.

УДК 339

Хтей Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Васильців Н.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Данилик І.В.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ РИНКУ СОКІВ ТА СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF MARKET OF JUICES AND JUICE PRODUCTS MARKET ON THE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано ринок соку в Україні, описано різні види сокової продукції, в залежності від виду обробки плодів та складу сокової продукції, а також описані види сокової продукції, які продаються на ринку. Показана структура ринку соків в Україні та Росії. Проаналізовано фактори, які впливають на покупку соку.

Ключові слова: сік, сокова продукція, нектар, виробник, ринок соку, торгова марка.

АННОТАЦИЯ

В статье дана характеристика рынка сока в Украине, описаны различные виды соковой продукции, в зависимости от вида обработки плодов и состава соковой продукции, а также описаны виды соковой продукции, продаваемые на рынке. Показана структура рынка соков в Украине и России. Проанализированы факторы, которые влияют на покупку сока.

Ключевые слова: сок, соковая продукция, нектар, производитель, рынок сока, торговая марка.

ANNOTATION

This article describes juice market in Ukraine, describes the different types of juice products, depending on the type of processing fruit juice production and composition, and describes the types of juice products sold in the market. The structure of the juice market in Ukraine and Russia is shown in article. Factors that affect purchasing juice are analyzed.

Keywords: juice, juice products, nectar, manufacturer, market of juice, trade mark.

Постановка проблеми. Організм людини може існувати довший період часу без їжі, проте без води людина може залишатися не більше десяти днів. Добова потреба дорослої людини у воді складає 1740-2200 г. Ця потреба покривається і за рахунок різних напоїв і за рахунок продуктів харчування, які також містять у собі воду.

У цілях задоволення потреби організму у воді й угамування почуття спраги соки й напої повинні справляти певний фізіологічний вплив на організм, що залежить від їх освіжаючої спроможності, поживності, стимулюючої дії, гармонічного смаку та й інших властивостей. Фруктові й овочеві соки, що утримують у своєму складі смакові та поживні речовини, у повному обсязі відповідають цим вимогам [1].

Сік (лат. succus, англ. Juice) – рідкий продукт, одержаний із доброякісних дозрілих, свіжих фруктів та овочів шляхом їх механічної обробки [2].

Споживання соків в усьому світі постійно збільшується. Це пояснюється як високою харчовою цінністю соків, так і рентабельністю їхнього виробництва [1].

Робити гроші на вітамінах вигідно саме сьогодні, бо стрімко зростає попит на натуральні напої. Споживачі при купівлі певного товару окрім того, що враховують його якість, ціну, дизайн, прагнуть, щоб цей товар повністю задовольняв їх бажання [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження ринку соків в Україні знайшли своє відображення у роботах зарубіжних і вітчизняних науковців, а саме: Н.А. Власенко [1], В. Мандрика [7], В.І. Субботи [11].

Не до кінця розкритими залишаються питання впливу різних факторів на збільшення попиту на сокову продукцію. Тому існує потреба в подальших теоретично та практичних дослідженнях у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження ринку соків в Україні, зокрема аналіз споживання соків на даному ринку, а також тенденція розвитку діяльності фірм-виробників.

Виклад основного матеріалу. Український ринок соків в останні роки динамічно розвивається. Частка виробництва щорічно зростає на 10-40%, а експорт збільшується в середньому на 45% [4].

Кожен мешканець України споживає близько 8 літрів соків на рік, тоді як росіянин – 12, європеєць – 30, а американець – 60 літрів. Потенціал вітчизняних виробників, який існує на рикну, обмежується такими чинниками, як низький рівень купівельної спроможності українських споживачів та зростання конкурентів

на товарного ринку. Сукупність обставин визначає наукову та практичну актуальність питань економічного розвитку підприємств галузі [4].

Однією із найбільш актуальних проблем галузі є дефіцит вітчизняної сировини для переробки соку. Компанії шукають нових постачальників сировини з різних країн, оскільки частка забезпечення власною сировиною становить лише біля 20%, а це у свою чергу призводить до залежності від імпорту. Дуже важливо в умовах ринкової конкуренції впроваджувати нано-технології для подальшого виробництва, орієнтуватися на вирощування сучасних сортів овочевих і фруктових культур [4].

Деякі компанії для отримання сировини закупляють земельні ділянки (займаються посадкою фруктових дерев), щоб потім отримати плоди для подальшої переробки.

Оскільки соком може бути лише стовідсотково натуральний продукт, який необхідно зберігати належним чином (має здатність до бродіння), на ринку існує багато видів сокової продукції, в залежності від виду обробки плодів (див. табл. 1) [2].

Для того щоб збільшити кількість споживачів, виробники соків постійно розширюють асортимент сокової продукції, куди входить не лише сік. Сюди відносяться нектари, морси та соковмісні напої. Всі ці продукти різняться складом і смаковими якостями [5]:

1. Сік – це рідкий харчовий продукт, який отримують шляхом віджимання свіжих, стиглих і незіпсованих плодів (фруктів, овочів, ягід). Соки не містять хімічних консервантів, барвників, ароматизаторів і підсолоджувачів.

2. Нектар – це харчовий продукт, виготовлений з концентрованого соку (пюре) та питної води. При цьому частка концентрованого соку (пюре) повинна становити не менше 20-50% від усього обсягу, залежно від виду фруктів або овочів. У нектар заборонено додавати хімічні консерванти, ароматизатори та підсолоджувачі. Як правило, нектари виготовляють з тих видів фруктів, ягід або овочів, концентрований сік яких є занадто густим і має дуже концентрований смак.

3. Соковмісний напій – це рідкий харчовий продукт, з часткою соку (пюре) не менше 10%, що виготовляють шляхом змішування соку (соків) і/або пюре, концентрованого соку (пюре) та питної води. Варто зазначити, що для виробництва соковмісних напоїв використовують найбільшу кількість різних видів як традиційних, так і екзотичних плодів.

4. Морс – рідкий харчовий продукт, що виготовляють із суміші соку ягід (ягідного пюре), питної води, цукру (або меду) за умови, що мінімальна частка концентрованого соку становить не менше 15% від загального обсягу. Замість води в морс можуть додавати водний екстракт, отриманий у процесі віджимання ягід.

За результатами маркетингових досліджень, основними споживачами соку є молоді люди віком від 25 до 34 років. Більша частина споживачів проживають у містах і їх частка становить 90%. З них близько 50% вживають соки щонайменше раз на півроку. Хоча соки як продукт споживають однаковою мірою й чоловіки та жінки, проте за кількістю споживачів все ж таки переважають жінки. Різноманітний асортимент і правильне ціноутворення є велика перевагами у боротьбі за покупця дозволяє підприємству швидко реагувати на ринкові зміни.

Основні мотивації споживання соків серед міського населення розподіляються таким чином: як джерело вітамінів – 48,3%; як натуральний продукт – 26,1%; як смачний напій – 8,6%; як вітчизняний продукт – 3,4%; як напій, що втамовує спрагу, – 3,0% [6].

Таблиця 1

Характеристики сокової продукції, в залежності від виду обробки плодів

Вид сокової продукції	Характеристика сокової продукції
Сік прямого віджиму	сік, що вироблений безпосередньо зі свіжих або збережених свіжими фруктів і (або) овочів шляхом їх механічної обробки
Свіжовіджатий сік	сік прямого віджиму, що вироблений із свіжих або збережених свіжими фруктів і (або) овочів у присутності споживачів і не піддавався консервації
Відновлений сік	сік, що вироблений з концентрованого соку чи соку прямого віджиму та питної води. Відновлений томатний сік може бути зроблений також шляхом відновлення томатної пасти і (або) томатного пюре
Концентрований сік	сік, що вироблений шляхом фізичного видалення з соку прямого віджиму частини води, що міститься в ньому, з метою збільшення вмісту розчинних сухих речовин не менше, ніж у два рази по відношенню до вихідного соку прямого віджиму. При виробництві концентрованого соку може бути застосований процес екстракції сухих речовин з подрібнених фруктів і (або) овочів тієї ж партії, з яких попередньо був відділений сік, за допомогою питної води за умови, що продукт даної екстракції додається у вихідний сік до етапу концентрування всередині одного поточного технологічного процесу. У концентрований сік можуть бути додані концентровані натуральні речовини, що створюють аромат, вироблені з однойменного соку або з однойменних фруктів або овочів
Дифузійний сік	сік, що вироблений шляхом вилучення з допомогою питної води екстрактивних речовин зі свіжих фруктів і (або) овочів, або висушених фруктів та (або) овочів одного виду, сік з яких не може бути отриманий шляхом їх механічної обробки. Дифузійний сік може бути підданий концентруванню, а потім відновленню. Вміст розчинних сухих речовин у дифузійному соку має бути не нижче рівня, встановленого для відновлених соків

Основними місцями продажу соків у містах є стаціонарна торгова мережа (магазини супермаркети) та напівстаціонарна торгова мережа (палатки, кіоски та павільйони). Найбільш потужними реалізаторами соків у містах є мережі великих супермаркетів «Велика кишеня», «Фуршет», «МЕТРО», «Сільпо», «Екомаркет», «Рукавичка», «Барвінок» тощо. На сьогоднішній час відбувається жорстка конкуренція «за місця на полиці» у вищезгаданих супермаркетах. Продаж соків і напоїв через автомати непопулярні в Україні. Цей сегмент більше розвинутий для гарячих напоїв: чаю, кави [7].

На сьогоднішній день конкуренція на українському ринку достатньо висока, налічується близько 400 підприємств-виробників, з них майже 20 – великих [4]. Структуру ринку соків в Україні подано на рисунку 1.

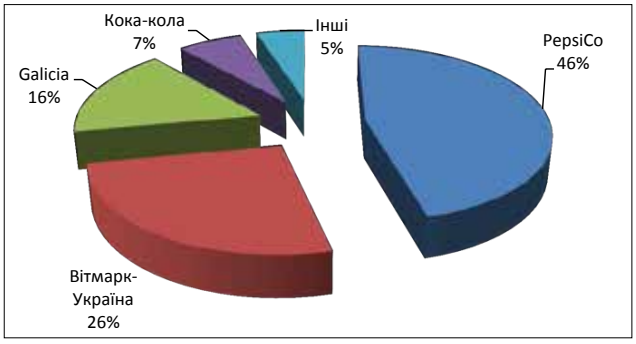


Рис. 1. Структура ринку соків в Україні [3]

Найбільші частки ринку належать таким лідерам, як Компанія «PepsiCo» (46%) з торговими марками Sandora, Сандора Ексклюзив, Сандора Сік до сніданку, Сандора Овочевий коктейль, Миколаївський соковий завод, Бонус, Садочок, Сандорик; СП «Вітмарк-Україна» (26%) – Jaffa, Наш сік, Соковита, Чудо-Чадо, Aquarte; компанія Кока-Кола (7%) і Galicia (16%), яким належить 95% всього ринку соків України. Дрібніші компанії займають всього 5% всього ринку.

Українці надають перевагу сокам місцевого виробництва, частка імпорту складає приблизно 10%. Для того щоб продавати на українському ринку, перш за все потрібно розуміти внутрішнього споживача. Багато західних компаній не змогли обрати правильну стратегію і змушені були залишити ринок. У той же час лідери галузі роблять спроби різними способами відвоювати частку ринку у своїх конкурентів. Для прикладу, Pepsi, яка придбала «Сандору», почала забезпечувати торгові точки фірмовим обладнанням, відкривати нові філії прямих продажів, модернізувати наявне обладнання тощо [8].

Основних конкурентів PepsiCo можна поділити на дві категорії: дійсні (ВАТ СП «Вітамарк-Україна») та потенційні (ДП «Віммм-Біль-Данн Україна», ТОВ «Німан-Фудз», ДП «Санданс», ВАТ «Вінніфрут Холдінг»). Проте PepsiCo має деякі переваги перед російськими виробниками: лояльність простого покупця, яка формується роками; налагоджені зв'язки з роздрібною та оптовою торгівлею; знання смаків українських споживачів та сформована під ці смаки асортиментна лінія [9].

Для порівняння розглянемо структури ринку соків Росії, оскільки саме російські компанії є найпершими конкурентами вітчизняних виробників. Структура торгових марок соків у Росії подано на рисунку 2 [10].

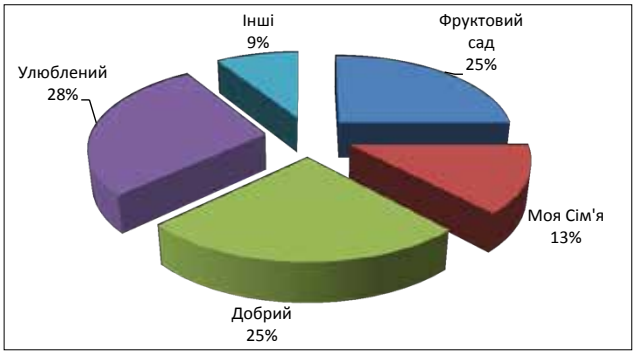


Рис. 2. Структура ринку соків в Росії

Розробка власна, на основі [10]

Структура ринку соків Росії показує, що міцні позиції тут займають такі торгові марки, як «Добрий», «Фруктовий сад», « Моя Сім'я», «Улюблений « та інші.

Розглянемо найважливіші фактори, які впливають на покупку соку споживачами (див. рис. 3).

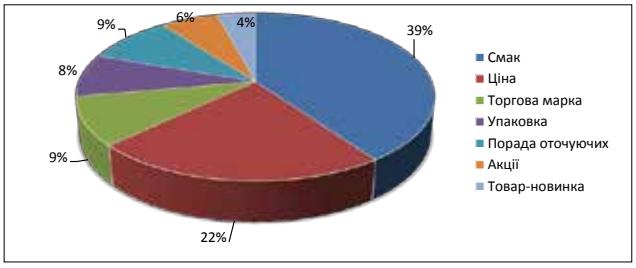


Рис. 3. Структура факторів впливу на покупку соку

Розробка власна, на основі [11]

Згідно з даними, найвпливовішим фактором при виборі споживачами соку в пакеті виявилися смакові якості товару. Факторами середньої значимості виявилися ціна, торговельна марка товару й поради оточуючих; найменш значимими факторами стали упакування товару, товари-новинки, а також акційні товари [11].

Хоча упаковка виявилася одним із найслабших факторів, який впливає на вибір соку, проте не варто забувати, що саме вона у першу чергу впливає на зміну смакових якостей сокової продукції під час зберігання.

Виробники гарантують збереження якості соку впродовж визначеного терміну – 1 рік при різних температурах зберігання: 1-25°С (ТМ Біола), 2-25°С (ТМ Мрія), 4-25°С (ТМ Santal), 5-25°С (ТМ Наш сік, Jaffa) та не більше 70% (ТМ Садочок і Сандора). Хоча, згідно з ДСТУ

4150:2003, прописана норма щодо зберігання сокової продукції за температури від 0°С до 25°С і відносної вологості повітря не більше 75%. Також виробники подають різні норми щодо до терміну та температури зберігання відкритого пакету із соком або нектаром – більшість дозволяє зберігати лише одну добу, а ТМ Наш сік, Jaffa – три доби. Відсутня температура при цьому спостерігається у ТМ Rich, зазначено 1-6°С у ТМ Біола і 2-6°С – решти виробників [7].

Висновки і пропозиції. У статті розглядаються основні тенденції розвитку виробництва соку на українському ринку. Оскільки власної сировини для виготовлення соків недостатньо, фірми-виробники змушені закуповувати її за кордоном. Враховуючи складну політичну та економічну ситуацію в державі, а також значне зростання курсу долара, важко спрогнозувати ситуацію, яка складеться на ринку соків, обсяги збуту продукції, оскільки цінова політика фірм буде однозначно зростати.

Хоча завдяки широкому асортименту сокової продукції, пропонованої на ринку, виробники зможуть задовольнити потребу споживачів у різному ціновому діапазоні та різному якісному складі соків.

Рекомендується фірмам-виробникам постійно проводити дослідження споживачів, що дасть змогу задовольняти різні сегменти ринку і втримувати лідируючі позиції на ринку соків України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власенко Н.А. Ринок соків в Україні та одна з альтернатив підвищення конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aaecs.org/vlasenko-na-rinok-sokv-v-ukran-ta-odna-z-alternativ-pdvishennya-konkurentospromojnost-produkc.html.
2. Сік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%96%D0%BA.
3. Виробництво і споживання соків в Україні [Елекронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aitico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=150%3A2013-10-14-08-37-17&catid=43%3Anews&Itemid=163&lang=uk.
4. Мельник І.В. Тенденції розвитку українського ринку соків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/content/view/916/35.
5. Сік щодня – здорове життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prosik.com.ua/ua/page/sokovyiy-likbez/.
6. Соки «СМАК» – яким є смак позиційної невизначеності? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/cases/case006.html.
7. 7.Мандрика В.Оцінка якості фруктових мультивітамінних соків і нектарів / В. Мандрика, А. Самойленко // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 127-133. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/tovary_2010_1_19.pdf.
8. Українські виробники соків переходять на випуск більш дешевої продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://volwestgroup.com/uk/news/view/306.
9. Капінус Л.В. SWOT-аналіз як основа формування маркетингової політики підприємства / Л.В. Капінус, О.П. Сологуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5148/1/SWOT.pdf.
10. Рынок сока России – анализ, реальное положение дел и основные тенденции развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vproizvodstvo.ru/analitika_rynok/rynok_soka_rossii_analiz_tendencii_razvitiya/.
11. Суббота В.І. Класифікація споживачів на основі сегментації ринку соків України / В.І. Суббота // ВІСНИК Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 2. – Режим доступу : http://www.stattionline.org.ua/ekonom/70/10137-klasifikaciya-spozhivachiv-na-osnovi-segmentaci%D1%97-rinku-sokiv-ukra%D1%97ni.html.

УДК 338.2

Чернецька О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE ESSENCE AND MEANING OF A SYNERGISTIC EFFECT IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено різницю між поняттями «синергізм», «синергетика», «синергія», встановлено їх сутність; розглянуто категорію «синергетичний ефект» з економічної точки зору; окреслено напрями застосування проявів синергетичного ефекту в системі управління підприємством та відповідні вимоги до менеджерів; наголошено про необхідність шукати такі напрями управління на підприємстві, які б узгоджувалися із зовнішніми факторами та власною структурою синергетичної системи управління на підприємстві.

Ключові слова: синергізм, синергетика, синергія, синергетичний ефект, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована разница между понятиями «синергизм», «синергетика», «синергия», установлена их сущность; рассмотрена категория «синергетический эффект» с экономической точки зрения; определены направления применения проявлений синергетического эффекта в системе управления предприятием и соответствующие требования к менеджерам; отмечена необходимость искать такие направления управления на предприятии, которые согласовывались бы с внешними факторами и собственной структурой синергетической системы управления на предприятии.

Ключевые слова: синергизм, синергетика, синергия, синергетический эффект, система управления.

ANNOTATION

The article studied the difference between a «synergy», «synergy», «synergy», set their essence; considered the category of «synergistic effect» in economic terms, outlines areas of application displays a synergistic effect in the management of the company and the relevant requirements of managers; stressed on the need to look for areas of management in the company, that would be compatible with the external factors and its own structure synergetic system of the enterprise.

Keywords: synergism, synergetics, synergy, synergies, management.

Вступ. Фінансово-економічні результати характеризують ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства. Сьогоденне становище аграрного сектора економіки України та перспективи його подальшого розвитку все ще залишаються пов'язаними з нестабільними тенденціями. За таких умов, а саме складної економічної ситуації в країні, недостатнього рівня банківського кредитування суб'єктів господарювання аграрної сфери, низької конкурентоспроможності та невисокого рівня впровадження інновацій в аграрних підприємствах ключового значення набуває питання результативності виробничо-господарської діяльності даних суб'єктів господарювання.

На сьогодні в системі управління підприємством набувать важливого значення інноваційні методи, які сприятимуть підвищенню ефективності менеджменту для підвищення результативності діяльності аграрних підприємств. Одним із відносно нових методів управління є урахування прояву синергетичного ефекту, дослідження якого в аграрних підприємствах є доцільним, оскільки саме в аграрному виробництві на фективність діяльності впливає безліч факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, сумісний вплив яких передбачити досить важко. Усі чинники опосередковано мають певний вплив (позитивний або негативний), а сумісний їх вплив може вплинути на ефективність діяльності як у бік збільшення, так і в бік зниження. Такий сумісний вплив має бути врахований у системі управління на підприємстві і скоригований відповідно до стратегічних цілей діяльності підприємства, тому дослідження цього впливу відіграє важливу роль при побудові ефективної системи управління на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженнями проявів синергетичного ефекту вчені почали займатися ще у XX столітті, але питання застосування цього прояву в різноманітних галузях почали розглядатися відносно недавно. Так, І.Г. Фадєєва у своїх роботах розглядає основні принципи координації підсистем у складних інтегрованих системах управління нафтогазовидобувних корпорацій [10]; І.І. Грибик, Н.В. Смолінська, А.М. Гирило розглядають особливості розвитку корпоративної культури на засадах синергії [6]; А. Балабаниць розроблено і теоретично обґрунтовано науково-методологічний підхід до оцінки результативності маркетингової взаємодії на основі синергетичного підходу [1].

Окремі праці присвячено застосуванню синергетичного підходу на макрорівні. Зокрема, І.А. Фесенко обґрунтовано доцільність урахування синергетичного ефекту при прийнятті управлінських рішень, пов'язаних з розвитком національної економіки [11]; Л.М. Бухаріною обґрунтовано необхідність аналізу процесів управління та самоорганізації регіональних соціально-економічних систем [2]; О.І. Гонтою

запропоновано використовувати положення економічної синергетики для формування методологічної основи політики взаємодії регіонів України з транснаціональними корпораціями, які інкорпоровані в структуру їх економік [5]; Н.М. Шматько розглянуто сутність синергетичної економіки України [14].

Вчені також розглядають можливість розвитку ефекту синергії на підприємствах. На доцільності застосування синергетичного підходу до здійснення підприємницької діяльності акцентують увагу О.В. Дмитришин, В.В. Яцура [7], О.Г. Підвальна та Н.О. Козяр [9], оскільки, на їх погляд, це дасть змогу підприємству виграти в конкурентній боротьбі; М.М. Шестерняк досліджено особливості ефекту синергізму у діяльності суб'єктів господарювання, що споруджують спільний об'єкт [13].

Автори досліджують економічну сутність понять «синергізм», «синергетика», «синергія», окремі автори проводять паралелі між цими поняттями, але в цілому жоден автор не акцентує увагу на доцільності застосування конкретної категорії. Тому заслуговують на увагу дослідження сутності поняття кожної з перелічених категорій, поняття «синергетичний ефект» та напрямів застосування проявів синергетичного ефекту в системі управління на підприємстві.

Мета дослідження полягає у виявленні різниці між поняттями «синергізм», «синергетика», «синергія», дослідження сутності поняття «синергетичний ефект», окресленні напрямів застосування проявів синергетичного ефекту в системі управління.

Виклад основного матеріалу. Дослідження праць вчених показали, що окремі вчені ототожнюють поняття синергізму та синергії. Зокрема, І.А. Фесенко зазначає: «...Синергізм (синергія) є предметом пильної уваги менеджерів... Синергію, або синергізм ... розглядають як самостійний фактор виробництва...» [11]. Деякі вчені в одній тезі зазначають про категорію «синергетика», іншу формулюють думку із застосуванням категорії «синергія». Це можна прослідкувати у роботах Л.Д. Водянки, І.В. Яскал [3], І.І. Грибик, Н.В. Смолінської, А.М. Гирило [6]. Окремі автори стверджують про синергетику як науковий напрям, зокрема А. Балабаниць [1], О.В. Дмитришин, В.В. Яцура [7], В.Г. Воронкова [4], М.М. Шестерняк [13], О.Г. Підвальна, Н.О. Козяр [9]. Ми повністю погоджуємося з цими авторами і вважаємо, що категорію «синергетика» необхідно розглядати у такому контексті: синергетика – це науковий напрям, що вивчає зв'язки між елементами системи, що розглядається як єдине ціле.

А. Балабанець розглядає поняття «синергізм» як теорію, що належить до наукового напряму «синергетика» [1]; О.В. Хитра [12] та М.М. Шестерняк [13] трактують категорію «синергізм» як концепцію. За визначенням Вікіпедії, головне призначення концепції полягає в інтеграції певного масиву знання, у прагненні використовувати його для пояснення, пошуку закономірностей; концепцію можна вважати сурогатною (тобто заміненою) формою теорії. Отже, на наш погляд, твердження вищезазначених авторів також має право на трактування, оскільки наука синергетика займається пошуком взаємозв'язків у системі, а інтеграція наукових знань допомагає досягнути мети опанування науки.

Вчені також виділяють поняття «синергія», сутність якого полягає у спільному функціонування декількох структур, що досягають при цьому такого результату, який при незалежній діяльності був би недосяжним [3]. Під поняттям синергії окремі вчені розуміють можливість якісно відмінних типів поведінки економічної системи за рахунок нелінійних динамічних взаємозв'язків між елементами самої системи та системою і її середовищем [6]. Д.В. Колесніков наголошує, що терміни «синергічний ефект» та «синергія» тотожні [8]. Вважаємо це твердження сумнівним, оскільки синергію, на наш погляд, слід розглядати як явище взаємозв'язків у системі, а врахування цього явища може призвести до певного ефекту – позитивного чи негативного. Отже, розглянемо сутність категорії «синергетичний ефект».

Більшість вчених наголошують, що в економіці синергічний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї [9] і на практиці менеджерів більше цікавить результат дії синергії в результаті поєднання складових в ціле [3]. Це поняття називають ефектом «2 + 2 = 5», тобто ефект від суми складених потенціалів більше, ніж сума самих потенціалів, внаслідок цього виникає додаткова одиниця ефекту (1 = 5 – 4), яку визначають як синергетичний ефект [5, 13].

На наш погляд, заслуговує на увагу висновок Д.В. Колеснікова про взаємовплив різних видів синергії, який породжує взаємний синергетичний ефект – так званий «синергетичний ефект синергії» [8]. Автор доводить, що усі види синергії між собою пов'язані та здійснюють вплив один на іншого і при накладанні одного синергетичного ефекту на інший можна отримати загальний синергетичний ефект. Звичайно, ця думка є цікавою з позиції науки «синергетики», але на рівні підприємства втілення такої концепції на сьогодні майже не можливий. Менеджери на сьогодні не зовсім усвідомлюють механізм досліджень окремого виду синергетичного ефекту, а про дослідження впливу всіх синергетичних ефектів і отримання так званого загального синергетичного ефекту взагалі мова не йде. Вважаємо, що в перспективі така концепція може бути розвинена у контексті діяльності підприємства при наявності якісного інформаційного забезпечення. У дослідженнях М.М. Шестерняк прослідковується пропозиція вважати синергетичний ефект нематеріальним

активом [13]. Така пропозиція дозволить враховувати в системі облікової інформації окремі види синергетичних ефектів, отже дослідження їх взаємовпливу стане більш реалістичним.

Проведені дослідження М.М. Шестерняк показують, що ефект синергії виникає в результаті поєднання наявних та потенційних ресурсів [13]. На наш погляд, для підвищення ефективності діяльності варто оптимізувати ці ресурси для виробництва продукції. В аграрному виробництві такими напрямками оптимізації можуть стати кооперативні відносини або кластер. Взаємодія окремих елементів сільськогосподарського кооперативу або кластеру зумовлює виникнення синергетичного ефекту. В даному випадку оптимізуються витрати внаслідок зменшення сукупних витрат і більш ефективно використовуються потужності. Поєднання окремих видів діяльності дасть можливість налагодити повний цикл економічної діяльності, зокрема від постачання сировини, виробництва продукції до її реалізації чи переробки. Створення оптових складів дозволить отримати синергетичний ефект від збуту та маркетингу, опанування нових видів діяльності дозволить не лише завоювати новий сегмент ринку, але й поліпшити задоволення потреб існуючих клієнтів підприємства тощо.

Отримання синергетичного ефекту в системі управління можливе через краще узгодження цілей фірми та її підрозділів, оптимізацію організаційної структури, освоєння нових методів планування та впровадження інноваційних методів управління. Як зазначає В.Г. Воронкова, синергетичний ефект підсилюється в результаті появи у системі (зокрема, в системі управління) нових елементів (наприклад, наукових досягнень, інформації), їх комплексної взаємодії; виникнення якісно та істотно нових типів і форм власності, їх взаємодії з існуючими формами; розвитку досконаліших форм господарського механізму, техніко-економічних відносин; оптимального поєднання перелічених основних відносин у цілісну економічну систему за наявності досконалої системи правових, соціальних, політичних, культурних, духовних, ідеологічних відносин тощо [4]. За відсутності таких раціональних підсистем надбудованих відносин синергія економічної системи послаблюється. Отже, застосування інноваційних інструментів та якісного інформаційного забезпечення в системі управління дасть можливість ефективного застосування синергетичного ефекту менеджерами підприємства.

Не менш важливою є і кваліфікація менеджерів підприємства. Повністю погоджуємося з Л.Д. Водянкою та І.В. Яскал, які наголошують, що завдання менеджера полягає в тому, щоб знайти такий набір елементів і так поєднати їх між собою, щоб синергія забезпечувала якісне збільшення потенціалу як частини системи, так і системи загалом [3]. Синергетичний ефект у сфері управління проявляє себе, коли для прийняття управлінського рішення збираються керівники з подібними поглядами, які доповнюють один одного та разом досягають високих результатів [13]. Причому взаємодія виникає як усередині окремих підрозділів підприємства, так і між цими підрозділами. Тому професійною ознакою економіста, яка допоможе вижити в складному конкурентному середовищі, є вміння виявляти, нарощувати і здобувати позитивний синергетичний ефект від поєднання і взаємодії як факторів виробництва [7], так і управлінських якостей керівників усіх підрозділів, що обумовлено їхнім взаємодоповненням, взаємопідтримкою та взаємовпливом. Менеджери повинні уміти вільно адаптуватися до ситуації у зв'язку з виникненням нових видів спеціалізацій; через персоніфікацію виробництва й ускладнення виробничих процесів не тільки швидко переключатися з однієї спеціальності на іншу, але й справлятися з підвищенням складності і вимог кваліфікації для кожної конкретної операції; адаптуватися до необхідності збільшення інтенсивності набуття і застосування знань. Як наголошує О.В. Хитра, самоменеджмент, інформаційні і комунікативні навички, необхідні для роботи в команді, – це ключові компетенції затребуваного співробітника в контексті застосування у системі управління на підприємстві синергетичного ефекту [12].

Також важливо правильно організувати синергетичний підхід до системи управління на підприємстві. Завдання організатора полягає в тому, щоб знайти такий набір елементів і так з'єднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми організації, за якої синергія забезпечувала б якісне збільшення потенціалу як частини системи, так і системи загалом. Синергетичний ефект буде, якщо всі елементи і частини підприємства орієнтовані на досягнення однієї загальної мети [7].

Слід також наголосити, що система управління на підприємстві не може формуватись відірвано від внутрішніх та зовнішніх чинників впливу. Отже, синергетичний ефект також проявляється при взаємодії внутрішніх та зовнішніх чинників формування ефективності діяльності підприємств. Більш того, не можна перераховані чинники поділити на головні та другорядні, їх вплив проявляється не ізольовано, а системно. Як зазначає І.А. Фесенко, держава має достатньо потужний арсенал засобів впливу на суб'єкти господарювання з метою забезпечення економічного зростання на основі отримання синергетичного ефекту; серед них є правові норми та законодавство, банківсько-фінансові, податкові та митні важелі, державні інвестиції та закупівлі, ліцензування та квотування зовнішньоекономічної діяльності тощо [11]. Отже, необхідно шукати такі напрями управління на підприємстві, які б узгоджувалися з зовнішніми факторами та власною структурою синергетичної системи управління на підприємстві.

Висновки та перпективи подальших досліджень. Отже, урахування прояву синергетичного ефекту в системі управління підприємством допомагає виявляти та нарощувати позитивні наслідки взаємодії чинників формування фінансового результату діяльності, таким чином поєднати виробництво та його обслуговування, щоб максимізувати можливий синергетичний ефект. Відповідно, це забезпечить вихід підприємства на більш якісний та ефективний рівень господарювання, дасть змогу покращити і економічну, і екологічну, і соціальну компоненту підприємництва. Розробка конкретних шляхів пошуку синергетичного ефекту в системі управління підприємством зумовлює вибір теми подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабаниць А. Механізм вимірювання результативності маркетингової взаємодії підприємств на основі концепції синергізму / А. Балабаниць // Збірник наукових праць «Торгівля і ринок України». – 2013. – № 36. – С. 286-296.
2. Бухаріна Л.М. Процес управління і самоорганізації регіональних соціально-економічних систем / Л.М. Бухаріна // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 59-65.
3. Водянка Л.Д. Синергетичний ефект у діяльності підприємств: класифікація та підходи до оцінювання / Л.Д. Водянка, І.В. Яскал // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 1. – 2012. – № 3. – С. 7-12.
4. Воронкова В.Г. Синергетична методологія аналізу соціального управління / В.Г. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_36_3.pdf.
5. Гонта О.І. Синергетичний підхід до формування політики транснаціоналізації економіки регіонів / О.І. Гонта // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2(3). – С. 77-90.
6. Грибик І.І. Особливості розвитку корпоративної культури на засадах самоорганізації та синергії / І.І. Грибик, Н.В. Смолінська, А.М. Гирило // Проблеми економіки та управління № 611. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008. – С. 142-147.
7. Дмитришин О.В. Синергетичний підхід до здійснення підприємницької діяльності / О.В. Дмитришин, В.В. Яцура // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 194-199.
8. Колесніков Д.В. Сутність синергії та класифікація її видів у дослідженні вертикально-інтегрованих структур / Д.В. Колесніков // Економічний вісник. – 2013. – № 2. – С. 9-15.
9. Підвальна О.Г. Синергійний ефект в менеджменті / О.Г. Підвальна, Н.О. Козяр // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1865.
10. Фадєєва І.Г. Синергізм та координація роботи підсистем в інтегрованій системі управління нафтогазовидобувної корпорації / І.Г. Фадєєва // Економічний часопис XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 32-35.
11. Фесенко І.А. Інституціональні особливості синергетичного ефекту / І.А. Фесенко // Вісник Запорізького національного університету. 2010. – № 1(5). – С. 199-204.
12. Хитра О.В. Синергетичний аспект дослідження сутності інтелектуального капіталу / О.В. Хитра // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во НТУ «ХПІ», 2012. – № 13. – С. 155-165.
13. Шестерняк М.М. Синергетичний ефект у спільному будівництві як фактор економічного зростання / М.М. Шестерняк // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 3(65). – С. 68-74.
14. Шматько Н.М. Формування синергетичного ефекту в економіці України / Н.М. Шматько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repo.uipa.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3376/1.pdf.

УДК 658.8.03:664.1:339.1

Четверик О.В.
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

МАРКЕТИНГОВА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЦУКРОВИРОБНИКІВ: ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОГО РИНКУ НА ПАРАМЕТРИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЦУКРУ

MARKETING PRICE POLICY OF SUGAR PRODUCTION: CONSIDERETION WORLD MARKET ON THE PARAMETERS OF THE DOMESTIC SUGAR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті наведено трактування понять цінова політика, маркетингова стратегія ціноутворення. Зазначено важливість та необхідність застосування маркетингу на підприємствах бурякоцукрової галузі. Надано перелік функцій, які виконує механізм маркетингового ціноутворення на підприємствах бурякоцукрового підкомплексу. Автором наведена динаміка цін на цукор на внутрішньому ринку та світові ціни на цукор білий та цукор-сирець. За допомогою програмних засобів обрахунку даних виявлено залежність цін на цукор на внутрішньому ринку від світових цін.

Ключові слова: ціна, цінова політика, маркетингове ціноутворення, маркетинговий механізм, ринок цукру, світова ціна на цукор, бурякоцукрове виробництво, цукровиробники, підприємства бурякоцукрового підкомплексу.

АННОТАЦИЯ

В статье приведена трактовка понятий ценовая политика, маркетинговая стратегия ценообразования. Указано важность и необходимость применения маркетинга на предприятиях свеклосахарной отрасли. Представлен перечень функций, которые выполняет механизм маркетингового ценообразования на предприятиях свеклосахарного подкомплекса. Автором приведена динамика цен на сахар на внутреннем рынке и мировые цены на сахар и сахар-сырец. С помощью программных средств расчета данных выявлена зависимость цен на сахар на внутреннем рынке от мировых цен.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, маркетинговое ценообразование, маркетинговый механизм, рынок сахара, мировая цена на сахар, свеклосахарное производство, сахаропроизводители, предприятия свеклосахарного подкомплекса.

ANNOTATION

The interpretation of concepts of pricing, marketing strategy of pricing is submitted in the article. The importance and the need for marketing to businesses sugar beet production are acknowledged. The list of functions that perform marketing pricing mechanism of for enterprises of sugar-beet subcomplex is presented. The author shows dynamics of sugar prices in the domestic market and world prices for white sugar and raw sugar in world market. Using software developed for calculating data dependence on sugar prices in the domestic market of world prices was found.

Keywords: price, price policy, marketing pricing, mechanism of marketing, market of sugar, world price of sugar, sugar beet production, producers of sugar, enterprises of beet sugar subcomplex.

Постановка проблеми. Важливим та актуальним завданням для агропромислового комплексу України є відновлення всіх його складових для забезпечення ефективного функціонування та розвитку економіки країни, забезпечення її конкурентоспроможності. Головним чином варто зосередитися на відновленні та розвитку однієї з його традиційних складових – бурякоцукрового підкомплексу, який забезпечує країну цінним продуктом харчування, сировиною для розвитку харчової, спиртової галузей промисловості та підтримки ряду галузей сільського господарства.

Одним з головних та вирішальних завдань, які сприятимуть відновленню бурякоцукрової галузі, є забезпечення та підтримка доступних цін на цукор та побічні продукти бурякоцукрового виробництва, впровадження маркетингових інструментів та елементів стратегічного управління, які забезпечуватимуть розвиток та достатню конкурентоспроможність бурякоцукрової галузі. На макроекономічному рівні необхідно також забезпечувати законодавчу підтримку галузі, удосконалення законодавчої бази та максимальне її пристосування до ринкових умов.

Ринок цукру в Україні характеризується коливаннями обсягів виробництва та цін. Перевиробництво цукру протягом 2011-2012 рр. зумовило зниження ціни на внутрішньому ринку до рівня нижче витрат на його виробництво, що призвело до збитковості підприємств. Для підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності продукції підприємствами цукробурякового підкомплексу застосовуються (хоча й у недостатньому обсязі) маркетингові методи та інструменти. Однією із складових маркетингу є маркетингова цінова політика, яка має враховувати останні тенденції на ринку, чинники впливу зовнішнього й внутрішнього ринків, цінове регулювання та особливості державного регулювання ринку цукру.

Становлення та розвиток ринку цукру в Україні безпосередньо залежить від системи ціноутворення та ролі держави в цьому процесі. З переходом до ринкових відносин в Україні було запроваджено ряд заходів щодо створення системи цін в агропромисловому підкомплексі країни, яка б орієнтувала його ланки на кінцеві результати та забезпечувала ефективну діяльність сільськогосподарських і переробних підприємств. Проте досягнути очікуваного результату не вдалося. Формування цінової політики в бурякоцукровому підкомплексі нині є

однією з важливих проблем регулювання ринку [1], що має вирішуватися комплексно як на мікро-, так і на макрорівні. Проте, в сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання, маркетингові аспекти ціни та процесу ціноутворення враховуються недостатньо як загалом в агропромисловому виробництві, так і бурякоцукровому підкомплексі зокрема, що в результаті призводить до прийняття неефективних рішень як в управління підприємствами, так і цілим підкомплексом. Тому процес управління бурякоцукровими господарствами та процес ціноутворення зокрема, має відбуватися з використанням методів та механізмів маркетингу, всебічного аналізу маркетингового середовища, ринкової кон'юнктури тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингова цінова політика підприємств АПК досліджувалася в роботах С. Бондар, Ю. Гальчинської, А. Печенюка, М. Селінного та інших вчених. Проблемам і перспективам функціонування ринку цукру в Україні присвятили свої наукові праці О. Заєць, Є. Імас, М. Коденська, М. Павловський, П. Саблук, С. Стасіневич, А. Фурса, О. Шпичак, М. Ярчук та багато інших вітчизняних та зарубіжних вчених [1]. Поряд із цим, постала потреба більш ретельного врахування новітніх тенденцій світового ринку цукру в маркетинговій політиці підприємств цукрової галузі в зв'язку із зростаючою відкритістю національної економіки.

Мета статті – виявити та оцінити вплив світового ринку на параметри внутрішнього ринку щодо обсягів виробництва та цін на цукор та запропонувати методику врахування такого впливу в процесі формування маркетингової цінової політики.

Виклад основного матеріалу. Зміст та особливості формування маркетингової цінової політики розрізняються в окремих галузях економіки, проте сутність цієї категорії проаналізована та досить повно відображена в працях фахівців з маркетингу. Так, на думку С. Дугіної, «... цінова політика – це загальні принципи, яких дотримується компанія в сфері встановлення цін на свої товари чи послуги. Це один з найбільш важливих і гнучких інструментів маркетингу, що визначає обсяг продажів конкретного товару й формує уявлення про нього в очах споживачів [2, с. 6]. Виходячи із етимологічного значення поняття «політика» у даному контексті та на мікроекономічному рівні (загальний напрям, характер діяльності), можна стверджувати, що цінова політика включає не лише загальні принципи, але й вибір загального напряму цінової діяльності підприємства на ринку, методів ціноутворення, що базуються на попередньому вивченні факторів ціноутворення. Проте, говорячи про маркетинговий підхід до ціноутворення та формування цінової політики, слід відзначити наступні ключові моменти: по-перше, ціна, яка дозволить реалізувати товар у повному обсязі, визначається ринком; по-друге, собівартість товару окремого виробника на значній частині конкурентних ринків не є визначальним фактором ціноутворення; по-третє, відбувається зміна ціни при зміні попиту і пропозиції» [3, с. 7-8]. С. Дугіна вважає маркетингову цінову політику «...мистецтвом управління цінами й ціноутворенням, мистецтвом встановлювати на товари (послуги) такі ціни й так варіювати ними залежно від положення товару на ринку, щоб поставлені цілі були досягнуті» [2, с. 6]. Проте, на наш погляд, обґрунтована цінова політика передбачає планування певних заходів та розробку механізмів впливу на ціну, що неможливо без наукового прогнозування цін та систематизації й ретельного аналізу чинників впливу.

У складі маркетингової цінової політики виділяють традиційно стратегію й тактику ціноутворення. Маркетингова стратегія ціноутворення – це довгостроковий алгоритм формування стартової ціни та її зміни в залежності від прогнозованої дії маркетингових чинників [4, с. 62]. У цьому контексті надзвичайно важливим є виявлення довгострокових тенденцій і залежностей у ціноутворенні на продукцію конкретної галузі.

Маркетингове ціноутворення виконує функції, найважливішими з-поміж яких є: 1) вивчення ринку й характеру дії економічних законів, встановлення тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах діяльності підприємства. Виконання цієї функції також передбачає вивчення причин відхилень, які можуть зустрічатися в практичній діяльності підприємства. Наприклад, зміна розміру квот, рівня світових цін на цукор, обсягів імпорту цукру-сирцю чи зміни чинного законодавства в сфері ціноутворення впливають на збільшення або зменшення як ринкового попиту й пропозиції, так і витрат підприємства; 2) аналіз результатів діяльності підприємства, визначення тенденцій змін, причин та факторний зв'язок між різними показниками й напрямами діяльності; 3) знаходження й визначення резервів зниження цін, розробка різних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств і розширення їх частки на ринку [5, с. 8].

Так, зокрема, на ціноутворення на основну кінцеву продукцію в бурякоцукровій галузі найбільшою мірою впливають: 1) витрати на виробництво та реалізацію продукції; 2) технологія виробництва цукру; 3) наявний попит на продукцію; 4) система оподаткування цукрового підприємства; 5) система державного регулювання галузі; 6) наявність дешевших імпортованих товарів-замінників на ринку; 7) наявність запасів цукру в держрезерві; 8) ситуація та цінова динаміка на внутрішньому ринку цукру; 9) світові ціни на цукор [6].

Розглянемо детальніше можливості та ступінь впливу світового ринку на параметри внутрішнього ринку цукру.

Україна є країною з відкритою економікою, а це означає, що на стан внутрішнього продовольчого ринку в значному ступені впливають процеси, які відбуваються поза межами країни. Вступ країни до СОТ накладає значні обмеження на важелі митно-тарифного регулювання. Що стосується ринку цукру України, то для захисту внутрішнього ринку використовується принцип квотно-тарифного обмеження, коли імпорт сировини обкладається 2% митним тарифом у межах квоти 260 тис. тон цукру-сирцю. Імпортування сирцю в більших розмірах оподатковується митним тарифом 50% на обсяги, що перевищують квоту.

Крім квотування імпорту, з метою зменшення ризику перевиробництва (експорт по причинам які будуть наведено пізніше практично не можливий) державою відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», щорічно встановлюється квота на обсяги виробництва цукру з цукрового буряку (квота А), а також мінімальна закупівельна ціна на сировину – цукровий буряк при базовому рівні цукристості 16% (нижче за яку не повинні опускатися бурякосіючі господарства та цукрові заводи при укладанні угод купівлі-продажу) та цукор-білий кристалічний, нижче якої товаровиробникам заборонено здійснювати реалізацію на кожен маркетинговий рік [7].

Середній розмір квоти на часовому інтервалі 2000-2014 роки становив 1,85 млн т., максимально допустимий обсяг виробництва цукру протягом аналізованого періоду спостерігався в 2007/2008 маркетинговому році й становив 2,04 млн т, а мінімальний – у 2000/2001 МР 1,6 млн т. Однак, варто зазначити, що механізми виробництва та реалізації зазначеного квотного обмеження досконало не відпрацьовані, тому протягом деяких років спостерігаються суттєві перевищення квот на виробництво (наприклад, у 2005/2006, 2006/2007, 2011/2012 МР), що викликають певні проблеми в механізмі визначення та встановлення ціни товаровиробниками та їх безпосередня реалізація цукру.

Розглянемо детальніше взаємозв'язок параметрів кон'юнктури внутрішнього та світового ринку цукру. Для аналізу використовуються щомісячні цінові показники білого цукру на Лондонській біржі та цукру-сирцю на Нью-Йоркській біржі з вересня 2007 року по вересень 2014 року (85 щомісячних спостережень) та оптові щомісячні ціни внутрішнього ринку цукру в Україні з вересня 2007 року по грудень 2013 року (76 щомісячних спостережень). Для спільного аналізу цін на цукор білий та цукор-сирець було використано щомісячні показники цін з вересня 2007 року по грудень 2013 року [LIFFE, NYBOT, 8].

У динаміці світового ринку цін на цукор білий можна виявити дві головні тенденції: поступове зростання з вересня 2007 до липня 2011 року (за цей проміжок часу ціна зросла з 272,5 USD/т до 786 USD/т) та після липня 2011 року до грудня 2013 року спостерігається тенденція до зменшення (у вересні 2011 року ціна становила 718 USD/т, а в грудні 2013 року склала 447 USD/т). Зміна тенденцій обумовлена адаптацією світового ринку цукру до зменшення державної підтримки виробників цукру в США та ЄС.

За досліджуваний проміжок часу оптова ціна на білий цукор на внутрішньому ринку зросла з 2,66 грн/кг (500 USD/т) у кінці 2007 року до 8,5 грн/кг (909 USD/т) у вересні 2011 року потім поступово зменшилась до 4,9 грн/кг (621 USD/т) у квітні 2013 року, щоб поступово зрости до 5,8 грн/кг (836 USD/т) до грудня 2013 року. Подальша тенденція визначається цілковитою макроекономічною нестабільністю, що спостерігалась з початку 2014 року. Часовий хід роздрібних цін на білий цукор на внутрішньому ринку практично повторює оптові ціни з діапазоном перевищення від 8 до 44%. Усереднений показник зростання роздрібних цін відносно оптових дорівнює 21%, зі стандартною похибкою 3%.

Головні цінові тенденції внутрішнього ринку значною мірою повторюють тенденції світового ринку, тому проаналізуємо дану тенденцію за допомогою економетричного аналізу, оскільки мінливість цін внутрішнього ринку визначається цінами світового ринку. Для цього використаємо світові ціни на білий цукор $p_w(t)$ в USD/т та час t в якості казуального фактору (вхідної змінної), а оптові ціни внутрішнього ринку в грн/кг $p_i(t)$ в якості залежної (вихідної змінної). Позначимо похибку на час t $\varepsilon(t)$. В результаті розрахунків проведених за допомогою програмного засобу SPSS [9] отримаємо наступну емпіричну залежність:

$$p_i(t) = -1{,}2 + 0{,}0124 p_w(t) + \varepsilon(t)$$

Параметри адекватності моделі представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Параметри адекватності моделі

Критерій	R^2 (%)	F	SE (грн)	t_0	t_1	p
Оцінка	75,5	266	0,86	-2,92	16,3	0,0001

R^2 – коефіцієнт детермінації; F-критерій Фішера; SE-стандартна похибка; t_0, t_1 – параметри значимості оцінки регресійних коефіцієнтів, p-рівень значимості β_1 (коефіцієнт при $p_w(t)$) [10].

З наведених оцінок виходить, що значна частка мінливості (дисперсії) цін внутрішнього ринку визначається варіативністю цін світового ринку. Стандартна похибка моделі складає 0,86 грн., а зростання (зменшення) цін світового ринку на 100 USD/т викликає зростання цін внутрішнього ринку на 1,24 грн/кг.

Для порівняння цін цукру внутрішнього та світового ринків нами було використано щомісячні дані НБУ курсу гривні відносно долара США на досліджуваному часовому інтервалі.

Динаміка оптових цін внутрішнього ринку та світового ринку наведено у доларах США і представлено на рис. 1.

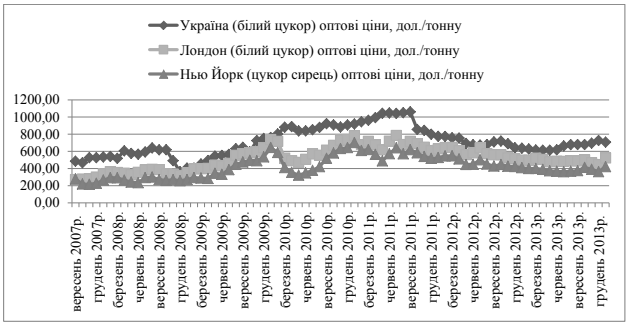


Рис. 1. Щомісячні ціни внутрішнього та світового ринку за 2007-2013 роки

Джерело: власні розрахунки автора за даними LIFFE, NYBOT, Укрцукор

Ціни внутрішнього ринку на всьому часовому інтервалі перевищують ціни світового ринку. Як і слідувало очікувати, ціни цукру-сирцю на Нью-Йоркській біржі суттєво менші за ціни на білий цукор на Лондонській біржі (табл. 2).

Дані таблиці 2 наполегливо свідчать про існування суттєвої різниці між рівнем внутрішніх та світових цін (різниця існує на рівні значимості 1%). Якщо порівняти ціни на білий цукор, то в Україні вони на 35% вище ніж на світовому ринку (наведена оцінка буде у подальшому використана для знаходження рівноважної ціни за умовою квотно-тарифного обмеження імпорту). Слід підкреслити, що ціна імпортного (тростинного) цукру зростає на вартість транспортування з регіону виробництва (Бразилія) до України на 30 USD/т [11]. З урахуванням транспортування зберігається суттєва різниця цін на рівні оцінки математичного очікування внутрішнього та світового ринку – 154 USD/т з стандартною похибкою 24,7 USD/т. З урахуванням вартості транспортування рівень оптових цін на внутрішньому ринку в межах 24,5-34,3% вище світового. Що стосується різниці між ціною на білий цукор та цукор-сирець, то на рівні математичного очікування вона дорівнює 102 USD/т за весь період дослідження з стандартною похибкою 21 USD/т, тобто можна вважати, що різниця цін зберігається на досить значному рівні.

Варіативність цін внутрішнього українського ринку в абсолютному вимірі (дисперсія) перевищує показники світового ринку, однак внаслідок високих цін, відносні показники варіативності (коефіцієнт варіації) менші від світових. Як зазначалося вище, приблизно 75% дисперсії цін внутрішнього ринку визначається безпосереднім впливом світового ринку, а 25% що залишилось визначаються внутрішніми факторами.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що досить важливо під час встановлення цін на цукор враховувати маркетингові аспекти ціноутворення. Цінова політика підприємств включає не лише загальні принципи, але й вибір загального напряму цінової діяльності підприємства на ринку, методів ціноутворення, що базуються на попередньому вивченні факторів ціноутворення. При формуванні маркетингової стратегії ціноутворення обов'язково слід враховувати зміни цін на продукцію в залежності від прогнозованої дії маркетингових чинників. У цьому контексті надзвичайно важливим є виявлення довгострокових тенденцій і залежностей у ціноутворенні на продукцію конкретної галузі та найсуттєвіших факторів, що впливають на її формування.

За допомогою застосування елементів маркетингового ціноутворення в результаті дослідження нами було виявлено, що динаміка цін внутрішнього ринку цукру значною мірою повторює динаміку цін світового ринку з діапазоном перевищення від 8 до 44%, рівень цін внутрішнього ринку цукру приблизно на 35% вище світового. Приблизно 75% дисперсії цін внутрішнього ринку визначається безпосереднім впливом світового ринку, а 25% що залишилось визначаються внутрішніми факторами (економічна ситуація в країні, система державного регулювання, структура витрат на виробництво та реалізацію продукції, технологія виробництва цукру, система оподаткування підприємств, наявний попит на продукцію; наявність дешевших імпортованих товарів-замінників на ринку; наявність запасів цукру в держрезерві; ситуація та цінова динаміка на внутрішньому ринку цукру).

Що стосується цін імпортованого цукру, то в результаті дослідження було виявлено, що ціна імпортного (тростинного) цукру зростає на вартість транспортування з регіону виробництва (Бразилія) до України на 30 USD/т. З урахуван-

Таблиця 2

Статистичні цінові характеристики внутрішнього та світового ринку цукру на інтервалі 2007-2013 рр.

	Оцінка середнього (95% довірчі інтервали) ($)	Середнє квадратичне відхилення ($)	Похибка середнього ($)	Коефіцієнт варіації %
Білий цукор (Україна), USD/т	707,3 (668,5-746,1)	170	$19,4	24
Білий цукор (Лондон), USD/т	523,5 (492,5-554,5)	136,1	15,5	26
Цукор-сирець (Нью-Йорк), USD/т	421,7 (392,7-450,7)	126,5	14,5	30,1

Джерело: власні розрахунки автора

ням транспортування зберігається суттєва різниця цін на рівні оцінки математичного очікування внутрішнього та світового ринку – 154 USD/т з стандартною похибкою 24,7 USD/т. З урахуванням вартості транспортування рівень оптових цін на внутрішньому ринку вище світового.

Внаслідок суттєвої нестабільності виробництва існує значна ймовірність суттєвого зростання цін і внаслідок цього зменшення споживання. Ситуація вирішується за рахунок варіативності запасів та імпорту цукру-сирцю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пархоменко Л.М. Цінова ситуація та вплив держави на ціноутворення на ринку цукру України. / Л.М. Пархоменко // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2592.
2. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика / С.І. Дугіна. Навч. посібник // – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
3. Маркетингова цінова політика / [Ларіна Я.С., Скрипник А.Л., Буряк Р.І., Рябчик А.В. та ін.]; за ред. Чеботаря С.І. – Суми: Папірус, 2011. – 200 с.
4. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика // М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
5. Ушакова Н.Г. Міжнародне ціноутворення / Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька: навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 216 с.
6. Мудрак Р.П. Фактори ціноутворення ринку цукру в контексті забезпечення продовольчої безпеки / Р.П. Мудрак // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/02/160.pdf.
7. Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру: закон України від 09.12.2012 року № 758/14-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/758-14.
8. Офіційний сайт асоціації цукровиків України «Укрцукор». Режим доступу: http://sugarua.com.
9. Наследов А. SPSS 19 Профессиональный статистический аналіз данных / А. Наследов. – СПб: Питер, 2011 – 400 с.
10. PindyckR., RubinfeldD. Econometric models and economic forecasts // Mc. Grow-Hill, Inc. USA. – 1991. – 596 p.
11. International Seaborne Market http://www.me-freight.com/news/open/15789248CF06EDCDC2257CC50040108DQ=Handy-freight-market-Agricultural-cargoes-shipping-costs.

УДК 005.591.3

Шегда А.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЗМІНИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИХОДУ З КРИЗИ

CHANGE OF ENTERPRISE AS A PREREQUISITE TO EMERGE FROM CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття «криза» з точки зору передумови проведення змін на підприємстві. Узагальнено класифікацію криз на підприємстві за різними ознаками. Обґрунтовано антикризові заходи в умовах тяжкої економіко-політичної ситуації в країні. Визначено перспективи проведення змін для виходу з кризи в країні для вітчизняних підприємств.

Ключові слова: криза, види криз, зміни, антикризове управління, потенціал підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие «кризис» с точки зрения предпосылки проведения изменений на предприятии. Обобщен обзор классификации кризисов на предприятии по различным признакам. Обоснованно антикризисные меры в условиях тяжелой экономико-политической ситуации в стране. Определены перспективы проведения изменений для выхода из кризиса в стране для отечественных предприятий.

Ключевые слова: кризис, виды кризисов, изменения, антикризисное управление, потенциал предприятия.

ANNOTATION

The paper defines the concept of «crisis» in terms of preconditions for change at the company. Generalized classification management in the company on various grounds. Grounded anti-crisis measures in terms of severe economic and political situation in the country. Prospects for change to the crisis in the country for domestic enterprises.

Keywords: crisis, types of crises, changes, crisis management, potential of the company.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України можна порівняти з перебігом хвороби в людини. Загальна ситуація залишає бажати кращого, більшість українських підприємств є або збитковими, або балансують на краю прірви прибуток (збиток), і, як правило, більше збиткові. Інколи спостерігаються поодинокі ремісії, інколи навпаки, проте підприємства постійно потребують ліків та досвідчених лікарів, як правило, як першого так і другого ніколи не вистачає на вітчизняних теренах, тож часто застосовують іноземні аналоги. Проте, навіть не враховуючи світову фінансову кризу, стан промисловості України залишається стабільно важким, хоча не варто забувати про деяких щасливчиків, яким вдалося подолати хворобу: Концерн Стирол, Києвстар Дж. Ес. Ем., Основа-Солсіф, Корпорація «Богдан», Корпорація «Інком», ПАТ «Оболонь» та багато інших не тільки спромоглися подолати хворобу, а й створили потужну виробничу, інноваційну та інвестиційну базу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економісти порівняно нещодавно (на початку XIX століття) звернули увагу на кризові явища в економіці. У цьому зв'язку слід згадати таких учених: Ж. Сисмонді, К. Родбертус-Ягецов і Мальтус, Ж-Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілль, А. Маршал. За теоретичну основу взято праці вітчизняних та зарубіжних авторів: О.В. Василенко, Л.О. Лігоненко, З.Є. Шершньової, А.Г. Грязнова, В.Г. Кошкіна, Р.А. Попова, А.Д. Чернявського, Е.А. Татарнікова, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетерта, М. Фрідмена, П. Самуельсона, Ж. Сісмонді.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням антикризового управління та теорії здійснення змін приділено дуже багато уваги, але невирішеним залишається питання поєднання теорії кризи та процесу здійснення змін.

Основними цілями даної наукової статті є:

- визначення поняття «кризи» як стимулюючого фактору здійснення змін на підприємстві;
- узагальнити класифікацію криз для вітчизняних підприємств;
- обґрунтувати особливості та умови проведення антикризових змін на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причинами кризового стану підприємств практично всіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарювання тощо, а й не адекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Забезпечення реалізації визначеного курсу на стійке економічне зростання України робить надзвичайно актуальними питання організації протидії кризовим явищам та відродження нормального перебігу господарювання суб'єктів підприємницької діяльності, потребує термінової розробки теорії та вдосконалення практики антикризового управління підприємствами.

Сьогодення диктує нам свої суворі та жорсткі умови. Тому сьогодні, працюючи на ринку вільної конкуренції, підприємства для свого виживання повинні дотримуватись жорстких вимог й у сфері виробництва, і у фінансовій сфері, і у всіх інших аспектах своєї діяльності.

Управлінська діяльність забезпечує організованість і порядок, необхідні для нормального функціонування й розвитку кожного трудового колективу. Посилення інтересу до цієї проблеми в Україні стимулюється гострими кризовими ситуаціями, порушенням економічних взаємовідносин з партнерами, неплатоспроможністю підприємств та іншими негативними явищами, що склалися в суспільстві.

У даний час, коли переважна частина населення України знаходиться в тяжкому становищі, коли основним стимулом, все таки, є матеріальний інтерес.

Тому, неможливо не відмітити, що питання антикризового управління є надзвичайно актуальним в Україні. Адже в умовах всесвітньої кризи забезпечення робочими місцями, а значить і існування підприємств не можливе без моніторингу як зовнішніх, так і внутрішніх організаційних процесів, котрі забезпечуються саме антикризовим управлінням керівника або, спеціально створеного, підрозділу/робочої групи.

У сучасних умовах існування підприємства ставиться під значну загрозу. Чітко налагоджені, скореговані до зовнішнього середовища внутрішньо-організаційні процеси стають одним з першочергових завдань у діяльності керівників, ведучим критерієм здатності працівників до самостійної діяльності з управління.

Останні місяці 2013 – весь 2014 рік характеризуються загостренням політичної та макроекономічної нестабільності навіть у розвинених країнах з традиційно стабільною економікою, що значно ускладнило умови функціонування підприємств. Кількість збанкрутілих підприємств в Україні постійно зростає, набираючи все більших обертів. Збільшення кількості банкрутств та кризових ситуацій на підприємствах різних форм власності має сталі тенденції й у світі. Тобто наростання нестабільності виявилося характерною рисою сучасного бізнесу.

В економіці термін «криза» [1-5] набув поширення та визнання насамперед у зв'язку з розробкою концепції циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії та вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки.

Стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи [3; 5].

Криза, у широкому розумінні, так само потрібна системі, що розвивається, як і стабіль-

Рис. 1. Узагальнена система класифікації криз на підприємстві

Складено на основі 1-5

ний стан. Кризу з точки зору теорії управління треба розглядати як переломний момент у розвитку системи, що дає простір новому витку економічних змін.

Криза змінює тенденції життєдіяльності системи, тобто порушує її стійкість, радикально її оновлює. Тому руйнівна сила кризи потрібна системі не менше, ніж спокійне безтурботне життя. Це дві сторони однієї медалі, одне не може існувати без іншого, це свого роду закон єдності й боротьби протилежностей. Без боротьби – немає розвитку.

Отже, можна зробити висновок, що криза – явище універсальне, невідворотне, закономірне для кожної функціонуючої системи.

Криза мікроекономічної системи, як правило, не виникає спонтанно (раптово), вона має свої причини (етіологію) та зовнішні прояви (ознаки). Причина появи кризових явищ у діяльності суб'єктів господарювання прихована в самому ринковому господарстві, викликана постійною зміною ринкових орієнтацій споживачів, невизначеністю економічної поведінки контрагентів підприємства, необхідністю постійного корегування основних елементів та функціональних підсистем самого підприємства з метою забезпечення адекватності вхідним та вихідним параметрам розвитку системи в цілому. Суттєвим фактором є несприятливий вплив зовнішнього оточення.

Характеризуючи причини виникнення кризи можна звернутися до наступної класифікації (рис. 1) [1-5].

• циклічна криза (фаза циклу, коли ліквідуються напруга й нерівновага, нагромаджені під час підйому в економічних механізмах і соціальних процесах);

• структурна криза (виявлення характеру суперечностей довгострокового відтворення системи в цілому);

• криза як результат «зовнішнього шоку» (нестача ресурсів, пов'язана із природними та економічними катастрофами, призводить до блокування економічного розвитку певної географічної спільноти);

• криза системи регуляції (механізми існуючої системи регуляції перестають бути)

• криза способу виробництва (загострення суперечності, що розвивається всередині найважливіших інституційних форм, які визначають режим нагромадження).

Проблема полягає в тому, що більшість підприємців не знають чинників виникнення кризи на підприємстві та не проводять своєчасної комплексної діагностики стану підприємства сучасними методами, якими, на жаль, більшість компаній, що працюють на українському ринку також не володіють. Тому одним із важливих факторів у досягненні позитивних результатів і виходу з кризової ситуації стає визначення причин її настання та її раннього діагностування, адже саме на початкових етапах формування кризового стану підприємство може подолати негативну тенденцію з мінімальними втратами, у той час, як доведення кризового становища до запущеного стану коштуватиме компанії значно більших ресурсів і навіть може поставити під питання подальше її існування.

У разі виникнення кризових явищ у результаті загострення окремих суперечностей системи мають місце локальні кризи, серед яких у діяльності підприємства можливо виділити: криза збуту, криза діяльності, фінансова криза, криза менеджменту, криза організації, криза платоспроможності.

Висновки. Ми вважаємо, що дуже особлива увага має бути приділена інноваціям, як основі антикризових перетворень на підприємстві.

Перехід до ринкових відносин, формування товарних і фінансових ринків, а також конкуренція пред'являють нові жорсткі вимоги до підприємств. Однією з таких вимог є реструктуризація підприємств, внаслідок якої відбуваються глибокі зміни структури й технології виробництва, управління господарськими процесами й збутом продукції, і, в кінцевому підсумку, поліпшуються фінансово-економічні показники.

У даний час реструктуризація – один з істотних напрямів діяльності практично будь-якої компанії, націленої на успішний бізнес, а також ефективний ринковий інструмент підвищення її конкурентоспроможності.

Система управління підприємством може призвести до розвитку кризових явищ, хоча в принципі вона є інструментом подолання кризових явищ на підприємстві. Тому для подолання кризових явищ на підприємстві загалом та системної кризи зокрема, необхідно створити таку систему управління, яка відповідала б вимогам середовища функціонування, мала риси ефективного інструменту управління, за допомогою якого можна було б впливати на кризи різного типу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.
2. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник – М.: Инфра, 2002. – 380 с.
3. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник – М.: Высшая школа, 2008. – 480 с.
4. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

УДК 331.024

Шильнікова З.М.
кандидат економічних наук
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FEATURES OF STAFF MOTIVATION IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми мотивації праці персоналу в сучасних умовах господарювання. Незважаючи на те, що в сучасному суспільстві особлива увага приділяється матеріальному аспекту винагороди праці нематеріальна мотивація не менш важлива, ніж матеріальна. Ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму. Представлено зарубіжний досвід мотивації працівників та запропоноване власне бачення системи мотивації персоналу на сучасних підприємствах.

Ключові слова: мотив, мотивація, мотивування персоналу, матеріальне мотивування, нематеріальне мотивування, мотиваційний механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено актуальные проблемы мотивации работы персонала в современных условиях хозяйствования. Несмотря на то, что в современном обществе особое внимание отводится материальному аспекту вознаграждения работы нематериальная мотивация не менее важная, чем материальная. Эффективное управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятий в значительной мере зависит от использования умело налаженного мотивационного механизма. Представлен зарубежный опыт мотивации работников и предложено собственное видение системы мотивации персонала на современных предприятиях.

Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивирование персонала, материальное мотивирование, нематериальное мотивирование, мотивационный механизм.

ANNOTATION

The article investigates actual problems of motivation of personnel's work in modern conditions of economic activities. In spite of the fact that in modern society special attention is devoted to material aspect of reward for work, nonmaterial motivation is not the less important than the material one. Effective control over an enterprise production and economic activity depends on the use of properly established mechanism of motivation to a large extent. Experience of motivating employees in foreign countries has been presented and our own vision of the system of personnel motivation in modern enterprises has been offered.

Keywords: motive, motivation, personnel motivation, material motivation, nonmaterial motivation, motivation mechanism.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції примушує керівників підприємств і організацій замислюватися над впровадженням сучасних технологій і нових підходів до організації управління ними. Одним із головних завдань сучасного підприємства є формування ефективної системи управління, де величезну роль відіграє управління персоналом. Нині в економіці складається достатньо непроста ситуація, яку можна охарактеризувати як настання «кадрового голоду», так як існує гострий брак висококваліфікованих фахівців в усіх галузях. З кожним роком ця проблема ускладнюється демографічною ситуацією, що погіршується. За цих умов якісно побудоване системне мотивування є важливим елементом системи управління персоналом підприємств.

Для того, щоб спонукати людей працювати якісно, недостатньо вивчити потреби персоналу й провести їх ранжування. Потрібно розробити механізми мотивації, які будуть викликати в людей бажання працювати ефективно на користь організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему мотивування персоналу досліджено в роботах таких вітчизняних вчених, як Л.О. Антоненко, О.А. Бугуцький, В.Д. Бондар, Н. Газенко, В. Галенко, А. Егоршина, П. Журавлева, С. Занюк, Е. Ильина, А.М. Колот, О.Г. Мельник, М.Й. Малік, А.В. Токар та інші. Окремим аспектам мотиваційного механізму приділяли увагу такі вчені, як А. Колот, О. Синицька, В. Співак, С. Шапиро та інші.

Метою статті є дослідження основних напрямів мотивації праці та розробка на основі проведеного дослідження практичних шляхів вдосконалення мотивації праці в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Один із способів підвищення продуктивності праці працівників і покращення якості робіт, які вони виконують, – це вплив на їхню трудову поведінку. Для цього використовувалися різні методи впливу – матеріальні винагороди, примус, догани, депреміювання тощо. На сьогодні така ситуація продовжує зберігатися на багатьох вітчизняних підприємствах, хоча вже давно відомо, що примусити людей віддавати роботі максимум зусиль можна іншим способом, який полягає в поєднанні інтересів працівників і роботодавців [1]. Тобто управління має здійснюватися на основі загальної згоди. На будь-якому підприємстві існує дві сторони, між якими задля ефективної діяльності необхідно досягти згоди – це роботодавець і трудовий колектив. Об'єднує їх спільна праця, яка в цьому контексті розглядається як докладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних та духовних потреб [2, с. 13]. А очікуваний результат від праці в роботодавця й працівників підприємства різний. Схематично це зображено на рисунку 1.

З рисунку 1 видно, що згода між роботодавцем і працівником буде досягнута, якщо роботодавець внаслідок своєї праці отримає прибуток, а кожен представник трудового колективу внаслідок своєї праці задовольнить власні матеріальні та духовні потреби. Задоволення матеріальних та духовних потреб здійснюється через мотивацію, яку розглядають як сили, що існують усередині людини або поза нею та збуджують у ній ентузіазм і завзятість до виконання певних дій [3].

Рис. 1. Схематичне зображення поєднання інтересів роботодавця й персоналу підприємства

В економічній літературі існує низка визначень сутності мотивації в контексті функціонування організації. Фахівець з управління персоналом А. Єгоршин стверджує, що мотивація – це процес спонукання людини до дій для досягнення цілей. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від багатьох факторів, він дуже індивідуальний і може змінюватися під впливом мотивів і зворотного зв'язку з діяльністю людини [4, с. 379]. Український фахівець з питань мотивації Г. Дмитренко визначає мотивацію як процес спонукання до діяльності та спілкування для досягнення особистих цілей та цілей організації [5, с. 40]. Подібне визначення формулює і А. Колот: «Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація – це сукупність мотивів, які справляють вплив на поведінку людини» [6, с. 16].

У контексті ефективного управління мотивуванням персоналу необхідно розрізняти поняття «система мотивування» та «мотиваційний механізм діяльності».

Систему мотивування можна розглядати як комплекс складових підсистем, які містять згруповані в певному порядку мотиви. С.Й. Вовканич та О.Т. Риндзак зазначають, що «найчастіше виділяють три-чотири групи мотивів як складові ланки системи: матеріального, соціального та духовно-інтелектуального характеру. Параметри системи, як правило, є сталими» [7, с. 49].

Мотиваційний механізм представляє собою механізм реалізації праці, тобто це комплексний цілісний інструментарій по перетворенню мотивації-потенції в мотивацію реальність, у безпосередню дію. Мотиваційний механізм реалізує, перетворює набір факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій із лінійного дискретного значення в замкнутий постійно повторювальний процес. Стосовно економічної, потребнісної мотивації, мотиваційний механізм представляє собою економічний механізм реалізації й відтворення єдності соціально-економічних функцій праці: як засобу до життя, функціонуючому на кожній стадії своєї завершеності в певній системі макро- і мікроекономічних координат. Окрім того, мотиваційний механізм є своєрідною силою мотивації, точніше він забезпечує умови самостимулювання, перетворює мотивацію із можливості в реальність [8].

Ми приєднуємося до думки, що «мотиваційний механізм включає комплекс економічних важелів і засобів соціального й морально-психологічного характеру, які є спонукальними мотивами до праці або посилюють їх. Механізм мотивування праці змінюється в часі й просторі, мобільний, ним можна управляти з метою посилення мотивування праці й навіть викликати до дії нові мотиви» [9, с. 137].

У практиці діяльності західних корпорацій, яку доцільно застосувати й у вітчизняних підприємствах, система базових окладів розробляється на підставі так званого «прайсу компетенцій». Прайс компетенцій – це справедлива система визначення рівня заробітної плати співробітників, яка, з одного боку, враховує складність і постійні зміни ринкових умов, а з іншого – не вимагає великих затрат на впровадження й відповідну підтримку.

Відповідно до прайсу оклад формується з набору професійних компетенцій, кожна з яких має свою вартість. До переліку необхідних компетенцій включають всі потрібні організації навички та вміння, які характеризують еталонного фахівця конкретної категорії. Перелік необхідних навичок і вмінь можна скласти на основі аналізу роботи кращих співробітників організації, вивчення конкретного сегмента кадрового ринку та побажань покупців. Крім того, у будь-який момент до переліку еталонних компетенцій можуть бути включені нові навички, які забезпечують розвиток перспективних напрямів чи враховують ринкову кон'юнктуру. Регулюючи вартість окремих позицій, плануючи терміни навчання й підтвердження конкретних компетенцій, керівництво організації може ефективно управляти процесом підготовки кваліфікованих фахівців. Крім того, при встановленні базових окладів необхідно також враховувати середню ринкову вартість відповідного фахівця [10].

Пряме матеріальне мотивування праці за своїм змістом є нічим іншим, як нарахуванням певних розмірів заробітної плати й премій. Таке нарахування базується на комплексі показників. У загальному вигляді цей комплекс повинен охоплювати результативність показника, результативність досягнення цілі, загальну результативність і базовий оклад працівника.

У підсистемі матеріального мотивування важливою є система непрямого матеріального мотивування – так званий компенсаційний, або соціальний пакет, що надається працівникові залежно від рівня його посади, професіоналізму, авторитету й т. п. У вітчизняній практиці система непрямого матеріального мотивування має форму додаткових негрошових компенсацій працівникам. Зараз ця система обмежується лише обов'язковими видами компенсацій, регламентованих трудовим законодавством: оплата листків непрацездатності, оплата щорічних відпусток, обов'язкове медичне страхування, оплата жінкам до пологової й післяпологової відпустки, відпустки з догляду за дитиною, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування.

У практиці діяльності вітчизняних підприємств недостатньо використовується такий засіб впливу на групові інтереси працівників, як участь працівників у прибутках підприємства. Цей підхід ґрунтується на управлінні за результатами – через застосовування різноманітних додаткових методів стимулювання працівників доцільно встановити прямий зв'язок цих методів із цілями підприємства. Система участі працівників у прибутках підприємства може бути організована у вигляді щорічних нарахувань працівникам або «відкладених виплат», які переводяться на банківський рахунок. Перший варіант передбачає щорічні виплати працівникам, залежно від отриманого організацією прибутку. Преміальні відрахування від прибутку оподатковуються, адже розглядаються як частина доходу. У другому випадку кошти нараховуються на банківський рахунок і утворюють кредитний фонд, не менше, ніж на п'ять років, можливий для використання працівниками. Ці кошти використовують для купівлі акцій самого підприємства, і таким чином працівники стають акціонерами. Цей варіант є вигіднішим, оскільки зменшує оподаткування, а також стимулює постійну зацікавленість працівників в успішній діяльності підприємства.

Іноді мотивація стає проблемою тільки стосовно конкретних працівників. У цьому випадку доцільним буде скористатися прийомами орієнтованими на працівників. Якщо справи в організації йдуть добре й більшість її працівників працюють з високою віддачею й цілком задоволені, керівництву, можливо, буде корисним застосувати індивідуальний підхід до «невмотивованих» працівників. Деяким людям, обтяженим фізичними недугами або емоційними проблемами, може знадобитися фахова допомога. Але для здорової людини існує широкий набір різноманітних прийомів мотивації, що дозволяють йому реалізувати свій виробничий потенціал. Це – постановка цілей, модифікація поведінки й перепідготовка [11].

Деяких робітників можна успішно стимулювати з допомогою чітких і досяжних цілей. Так, керівники мають великі шанси досягти успіху, якщо вони точно знають, з чого складається цей успіх: те ж саме вірно й для окремих працівників. Сутність використання постановки цілей в якості засобу мотивації полягає в тому, що робітникам «дозволяють» брати участь у визначенні їхніх власних задач.

Якщо цілі нав'язуються зверху, усі переваги цього підходу, а саме «включення в гру» людських потреб вищих рівнів, будуть втрачені й робітники будуть почувати, що хтось маніпулює ними. Більш того, дуже важливо, щоб у цю систему був «умонтований» зворотній зв'язок: тоді люди будуть знати, чи досягають вони в дійсності своїх цілей [12].

Ідея, що лежить в основі модифікації поведінки, дуже проста: варто заохочувати бажані дії й не заохочувати небажані. Відомо, що похвала й визнання набагато більш важливі для одержання бажаного результату, ніж несхвалення (виражається воно у формі глузування, сарказму або догани).

Якщо велика кількість працівників в одному відділі або на робочих місцях певного типу відчувають проблеми, пов'язані з мотивацією, є ймовірність, що причина криється в самій роботі. У цьому випадку кращий засіб збільшити віддачу – знайти спосіб зміни структури роботи, а не поведінки працівників [13].

Одним із цих засобів є винагорода за працю пропорційно мірі трудової активності – стимулювання працівників за системою оцінки заслуг, коли працівники однакової кваліфікації та зі своїми цільовими намірами й природними здібностями досягають різних результатів праці, що відображається на розмірі заробітної плати.

Заслуги оцінюються за такими показниками, як якість обслуговування клієнтів, кількість реалізованої продукції, викладка товарів, самостійність у роботі, професійна майстерність та ініціатива, взаємовідносини з колегами, потреба в керівництві.

Сьогодні на підприємствах поширене матеріальне стимулювання. У той самий час нематеріальна мотивація спонукає працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволяє їм максимально розкрити й реалізувати свій трудовий потенціал. Для працівника важливо знати, що він працює там, де його цінують, поважають, прислуховуються до його думки, там, де з ним рахуються й дозволяють почувати себе «своїм» у колективі. Перелік заходів, які можна віднести до нематеріального стимулювання, дуже обмежений. Це грамоти, подяки з записами в трудових книжках, дошки пошани тощо. Така система стимулювання в сучасних умовах розвитку освіти, засобів масової інформації, культури не може давати очікуваного результату.

Вважаємо, що для розробки системи мотивації на вітчизняних підприємствах потрібно розглядати людину як поєднання двох складових:

1) людина – біологічна істота. Значна частина її діяльності спрямована на задоволення

різноманітних біологічних потреб (потреби вищого рівня), до числа яких належать потреба в їжі, прагнення до безпеки, бажання належати до певної суспільної групи тощо;

2) людина – соціальна істота, яка володіє власною психологією. Багато її дій направлені на задоволення різноманітних розумових і духовних потреб (потреби вищого рівня), серед яких можна виділити такі, як прагнення до самовираження, самоповаги, реалізації творчих здібностей, самовдосконалення, підвищення освітнього рівня й т.п.

Проте нема й не може бути єдиного рецепта на всіх, кожен співробітник індивідуальний і мотивувати його потрібно по-своєму.

На сьогодні вже існують наукові роботи, щодо розробки й впровадження комплексної системи управління мотивацією на підприємстві. Їхня мета – створити таку систему мотивації праці для різних груп працюючих, в якій була б передбачена мотивація людей з різними ціннісними орієнтаціями. За словами А.Єськова, в основу таких систем покладений системно-цільовий підхід, адже в умовах, коли для стійкого зростання виробництва повинні превалювати інтенсивні фактори розвитку, суттєво зростає значимість саме такого підходу до формування механізму трудової мотивації як ключового компонента виробничого менеджменту [14].

Безумовно, запропоновані системи мотивації персоналу вплинуть на продуктивність праці й на якість виконання робіт працюючим персоналом. Але особливості цих систем полягають у тому, що вони розроблялися або для конкретних галузей промисловості, або для великих промислових підприємств без урахування особливостей малих та середніх; вони громіздкі і їх важко впровадити без залучення консультантів. Проте у вітчизняних підприємств існує потреба в такій системі мотивації, яка була б: а) універсальною, тобто прийнятною для всіх підприємств, незалежно від виду економічної діяльності та чисельності працюючих; б) простою у виконанні, оскільки далеко не всі підприємства можуть дозволити собі залучати до такої роботи консультантів; в) зрозумілою для керівників підприємств різного рівня.

Висновки. Виходячи з вище викладеного, можна зробити висновок про те, що пропоноване нами мотивування персоналу, що формується з розглянутих вище складових, дозволить підприємствам:

1. Погодити цілі роботи конкретного співробітника, структурного підрозділу й підприємства загалом, а також способи їх досягнення.

2. Вирішити проблеми з плинністю кадрів і «кадровим голодом», утримуючи висококваліфікованих фахівців.

3. Скоротити часові й фінансові витрати на пошук, добір і адаптацію персоналу.

4. Сформувати згуртований колектив однодумців, підтримувати в ньому упевненість у професійній затребуваності з боку працедавця й бажання працювати на даному підприємстві ефективно, з повною віддачею, з мотивуванням на результат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калина А.В. Підвищення ролі мотиваційних та стимулюючих важелів в умовах ринкової економіки / А.В. Калина // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету. – Одеса, 2008. – Випуск 32. – С. 152-158.
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О., Завіновська Г.Т., Петрова І.Л. та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
3. Куликов Г.Т. Мотивация труда наёмных работников: монография / Геннадий Тимофеевич Куликов. – [2-е изд.,перераб]. – К.: Институт демографии и социальных исследований НАН Украиїны, 2006. – 244 с.
4. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – [2-е изд.]. – Нижний Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
5. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала / Геннадий Анатольевич Дмитренко. – Киев: Межрегиональная академия управления персоналом, 2002. – 239 с.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / Анатолій Михайлович Колот. – К.: НКЕУ, 2002. – 337 с.
7. Вовканич С.Й. Активізація наукової діяльності молоді в системі інноваційного розвитку / С.Й. Вовканич, О.Т. Риндзак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 186 с.
8. Вавнух В. Мотиваційний механізм підприємництва АПК у ринковій економіці / В. Вавнух // Вісник Львівського університету. – Серія: екон. – 2008. – Вип. 40. – С. 56-60.
9. Галанець В.Г. Мотивація, стимулювання та оцінка персоналу: навч. посібник / В.Г. Галанець. – Львів: Львівський національний аграрний університет. – 2008. – 224 с.
10. Какова роль мотивационной схемы прайс компетенций в процессе управления персоналом? [Электронный ресурс] // Smart education – корпоративное обучение персонала. – Режим доступу: www.smart-edu.com/index prays-kompetentsiy.html.
11. Караваєв І.М. Найтрадиційніший вид мотивації: порядок преміювання працівників підприємства / І.О. Караваєва // Бізнес-консультант. – 2007. – № 1. – С. 32-33.
12. Безтелесна Л. Удосконалення механізму мотивації продуктивності найманих працівників / Л. Безтелесна, Г. Міщук, С. Мартинюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 42-48.
13. Попова О.Ю. Особливості управління системою мотивування в процесі стратегічного управління підприємством / О.Ю. Попова // Економіка. – 2006. – № 12. – С. 47-49.
14. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: монография / Алексей Леонтьевич Еськов. – Донецк: Институт экономики промышленности, 2005. – 390 с.

УДК 338.2:658

Шишковський С.В.
аспірант, асистент кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

PLANNING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості управління розвитком підприємств в сучасних умовах господарювання. Розроблено графічну модель планування розвитку підприємства в умовах невизначеності. Сформовано загальну схему процесно-орієнтованого управління розвитком підприємства. Запропонована типологія бізнес-процесів за рівнями управління.

Ключові слова: планування, розвиток підприємств, проект, процес, невизначеність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности управления развитием предприятий в современных условиях хозяйствования. Разработана графическая модель планирования развития предприятия в условиях неопределенности. Сформирована обобщенная схема процессно-ориентированного управления развитием предприятия. Предложена типология бизнес-процессов по уровням управления.

Ключевые слова: планирование, развитие предприятий, проект, процесс, неопределенность.

ANNOTATION

The article considers the peculiarities of the development of enterprises in the modern business environment. The graphical model of enterprise development planning under uncertainty is developed. The grand scheme of process-oriented management of enterprise development is formed. The typology of business processes under management levels is proposed.

Keywords: planning, enterprise development, project, process. uncertainty.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних викликів і зростання невизначеності середовища функціонування кардинально змінюються вимоги до інструментів управління розвитком підприємств [1]. У ринковій економіці на зміну прагненням підприємств до збільшення обсягу виробництва, що потенційно призводить до максимізації прибутку, визначальною стає парадигма задоволення вимог споживачів, які в кінцевому результаті збільшують їх лояльність та прив'язаність до продукції, а отже забезпечують довгострокові перспективи для розвитку бізнесу.

Це передусім актуалізує пошук дієвих методів розвитку підприємств і їх адаптацію до сучасних ринкових умов. Незважаючи на наявність значної кількості підходів, а також широкий інтерес науковців до цієї тематики, залишається актуальною проблема розроблення методів для отримання найбільшої ефективності їх втілення в практику виробничо-господарської діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню використання проектного менеджменту в управлінні розвитком підприємств та формуванню інструментів оцінювання їх рівня присвячено ряд робіт вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, В. Верби, В. Рача, І. Чумаченка, Н. Чухрай та інших. Теоретичні засади розвитку підприємств досліджені в працях таких науковців, як Б. Андрушків, І. Ансофф, В. Вітлінський, П. Друкер, О. Кузьмін, Л. Мельник, О. Мельник, Ю. Погорелов, В. Пономаренко, О. Раєвнева, О. Тридід, Й. Шумпетер та ін.

Дослідженню процесно-орієнтованого управління присвячено роботи ряду науковців, серед яких варто відзначити: Б. Демінга, М. Маклакова, М. Роттера, В. Рєпіна, С. Тупкало, Дж. Чампі, Л. Чернобай, В. Єфімова та ін. Незважаючи на прискіпливу увагу науковців до даної тематики, теоретичні засади розвитку вітчизняних підприємств на основі впровадження системи процесно-орієнтованого управління в управлінні розвитком підприємств залишаються актуальними й потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування моделі планування розвитку організації в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні серед найпоширеніших підходів до управління розвитком підприємств можна віднести системний, ситуаційний, функціональний, процесний та проектний. При цьому такі підходи досить часто розглядаються відокремлено й сфокусовано на одній концепції, але в процесі їх впровадження переважно дотримуються принципів системного підходу для забезпечення їх дієвості.

У сучасних умовах здійснення виробничо-господарської діяльності перед підприємствами постають проблеми врахування та адекватного реагування на високий рівень невизначеності та динамічності зовнішнього середовища, складності ефективного управління підприємством у нестійких економічних умовах, забезпечення ефективності обраних інструментів менеджменту при здійсненні інновацій [4, с. 1-2]. У зв'язку з цим природнім є прагнення підприємств до оптимізування власної діяльності та підвищен-

ня якості продукції, що виражається в сертифікації та дотриманні міжнародних стандартів групи ISO 9000:2000. Ці стандарти висунули на перший план процесний підхід, що у подальшому призвело до впровадження процесно-орієнтованого управління на підприємствах.

Вітчизняні науковці [2-8] розробили теоретичні засади та методики управління бізнес-процесами, окреслили теоретичні аспекти сутності бізнес-процесів. В. Верба слушно зазначає необхідність гармонізації процесного й проектного підходів з метою досягнення найкращих результатів розвитку підприємств [2]. З цією метою пропонується виокремлення переваг кожного методу й запровадження процесного бачення для управління проектами розвитку. Про доцільність використання саме проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком організацій наголошує С. Бушуєв. Зокрема проекти інноваційного розвитку націлені не лише на зміни в межах проектних цілей на короткому проміжку часу, але й у довгостроковій перспективі з метою забезпечення проактивного розвитку організації [3]. Незважаючи на зауваження М. Марченка, що в практичній діяльності підприємств проектний менеджмент знаходить лише фрагментарне відображення, у сфері розвитку підприємств доцільним є перехід до використання інноваційних систем управління. Такі системи базуються на поєднанні бізнес-процесів управління організацією з проектно-орієнтованим підходом до управління програмами розвитку підприємств, що створює передумови для впровадження інноваційних змін [3].

Розглянувши та проаналізувавши розроблені методи управління розвитком підприємств, відзначимо доцільність використання проектно-орієнтованого підходу як ефективного інструменту розвитку підприємств у мінливих умовах їх функціонування. Проектний менеджмент дає можливість забезпечити сталий (еволюційний), а часом і революційний розвиток підприємств, його урівноваженість та керованість шляхом розроблення й впровадження інноваційних програм розвитку.

У науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння поняття розвитку підприємства, проте узагальнивши описані в літературних джерелах [1-6] можна запропонувати таке трактування поняття розвиток: «Процес кількісних, якісних і/або структурних змін стану соціально-економічної системи та/чи її функціонування для досягнення встановленого бачення й мети, що зумовлюються мінливістю факторів внутрішнього й зовнішнього середовища».

У роботах [1;4;9] розвиток характеризується невизначеністю напрямів та результатів змін. У праці [3, с. 294-295] наголошується, що формування проектів розвитку підприємства починається зі створення бачення, яке характеризується достатньо високим рівнем невизначеності й охоплює три аспекти, а саме:

- організаційний аспект розвитку;
- технічний аспект розвитку;
- управлінський аспект розвитку.

Безумовною перевагою такого підходу є окреслення напрямів розвитку та моделі невизначеності розвитку організації. Але в цій роботі автори розглядають проект, як процес, спрямований на отримання кінцевого продукту в організації, що вплинуло на зміст виокремлених аспектів. У випадку ж промислових підприємств доцільно виділити три напрями розвитку, а саме – потенціал, функціонування та результативність.

Вітчизняні науковці відзначають, що діяльність українських підприємств наявні певні не-

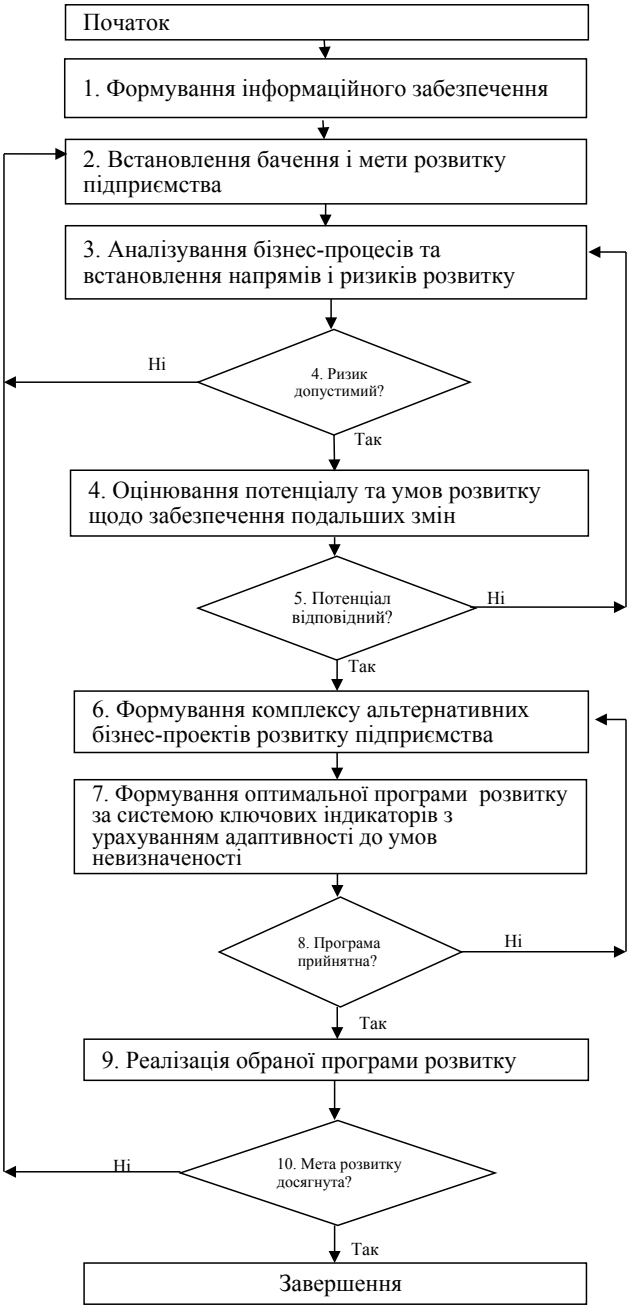


Рис. 1. Графічна модель планування розвитку підприємства в умовах невизначеності

Джерело: розроблено автором

доліки, серед яких варто відмітити [5, с. 1-7]: відсутність або недосконалість організаційної структури управління підприємством; переважне застосування функціонального підходу до управління підприємствами та пряма орієнтація на отримання короткострокового прибутку, що породжується нехтуванням довгострокових перспектив. Для певних підприємств характерним є зниження лояльності працівників, що позначається на продуктивності праці, якості продукції та сервісу, стагнація розвитку підприємств, а також низька адаптивність та недостатня інтеграція з зацікавленими сторонами у веденні бізнесу.

Впровадження процесно-орієнтованого підходу до управління підприємствами дає змогу позбутися ряду з цих недоліків. Як зазначають К.С. Безгін та І.В. Гришина в роботі [6, с. 6] процесний підхід має ряд переваг, порівняно з функціональним підходом, що здатні вирішити проблеми вітчизняної промисловості з метою сприяння її сталого розвитку та утвердження соціальної відповідальності в бізнесі.

Серед вагомих переваг процесно-орієнтованого підходу виділяють [6; 7]: орієнтацію на постійне вдосконалення якості бізнес-процесів та продукції; використання інтеграції відносин для стратегічної взаємодії з партнерами; неперервність навчання та підвищення рівня компетенції працівників, а також збільшення їх лояльності; сталий розвиток організації; підвищення рівня соціальної відповідальності;можливість комплексного оцінювання рівня розвитку підприємства на основі збалансованої системи показників (індикаторів); розвиток конкурентних переваг шляхом розроблення й впровадження бізнес-проектів і програм; зниження ризику функціонування підприємства в умовах неповної інформаційної визначеності.

Враховуючи вище наведене було розроблено графічну модель планування розвитку підприємства на засадах використання проектних та процесно-орієнтованих підходів (рис. 1).

Впровадження процесно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах призводить до [4-9]: удосконалення організаційної структури управління; оптимізування бізнес-процесів та зміщення наголосу з обсягів виробництва на якість продукції; стандартизації й сертифікації системи менеджменту підприємства; утвердження соціальної відповідальності та зміни підходів до мотивації працівників; втілення проектного управління в діяльності підприємств; перехід від інерційного до гнучкого й активного розвитку підприємств; інтегрування партнерських взаємозв'язків з усіма зацікавленими сторонами; налагодження ефективних комунікацій, як у внутрішньому, так і з зовнішнім середовищем, що виражається у використанні сучасних інформаційних систем та налагодженні діалогу «працівник-керівник-споживач», створенні системи постійного самовдосконалення.

Проведені дослідження показали, що в науковій літературі методи процесно-орієнтованого управління при достатній деталізації їх типологічних ознак не завжди відображають такі істотні ознаки, як рівень управління та група бізнес-процесів [10; 12; 13].

Щодо рівнів управління, то дотримуючись [11; 14] пропонуємо виділити 4 рівні, а саме: системний, процесний, підпроцесний й мікропроцесний рівні управління (рис. 2). Відсутність загальновизнаної типології бізнес-процесів призвела до появи ряду підходів до їх побудови.

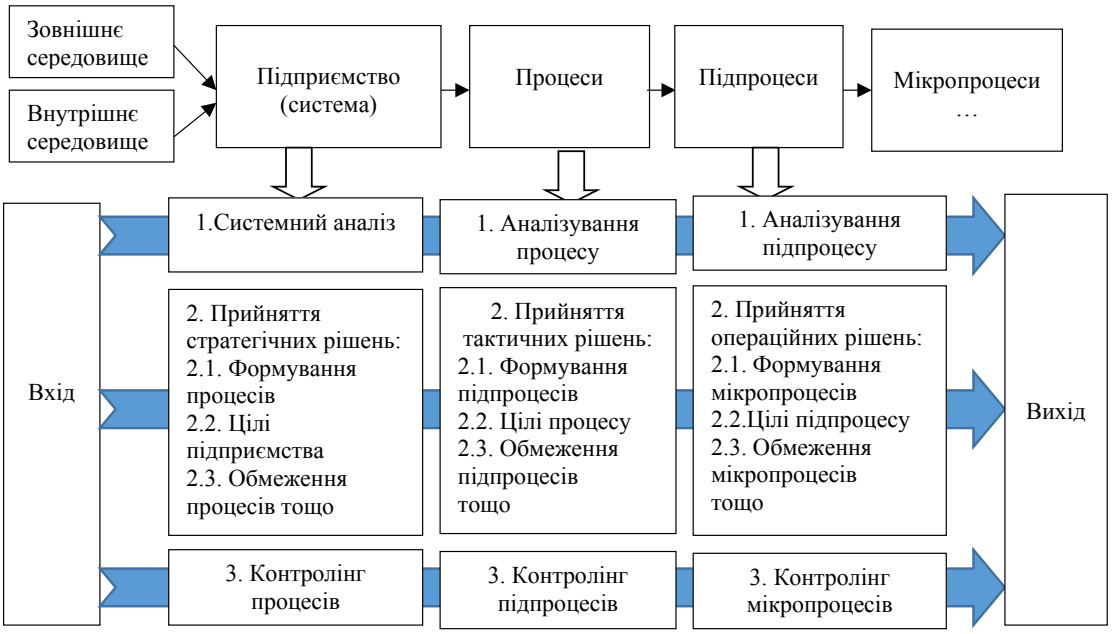


Рис. 2. Загальна схема процесно-орієнтованого управління розвитком підприємства

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Типологія бізнес-процесів та інструментів управління розвитком підприємств

Групи бізнес-процесів	Види бізнес-процесів	Інструменти
1. Системний рівень управління		
1. Допоміжні (спрямовуючі)	1. Аналізування зовнішнього й внутрішнього середовищ 2. Розроблення стратегії розвитку 3. Моніторинг та координування процесів 4. Інші	Методи стратегічного аналізу та планування Методи прогнозування Методи оцінювання конкурентоспроможності Методи моделювання життєвого циклу продукції Алгоритми аналізування та координування процесів
2-3. Процесний та підпроцесний рівні управління		
1. Основні	1. Процес збуту 2. Процес розроблення продукції (послуг) 3. Процес виробництва 4. Процес ресурсного забезпечення 5. Процес поточного планування 6. Процес управління результатами 7. Інші	Методи проектного менеджменту Методи оптимізації збуту Методи оптимального планування виробництва продукції Методи оптимізації логістичних потоків Методи оптимізації запасів сировини й матеріалів Методи управління змінами
2. Допоміжні (підтримуючі)	1. Процес управління кадрами 2. Процес управління фінансами 3. Процес управління інформаційними системами й технологіями 4. Процес управління якістю 5. Процес збереження навколишнього середовища 6. Процес взаємодії із зовнішнім середовищем 7. Інші	Методи відбору та розміщення кадрів Методи оптимізації фінансових потоків Методи управління якістю Методи оптимізації соціально відповідальної діяльності
4. Мікропроцесорний рівень управління		
1. Основні	1. Оперативне управління розробленням продукції 2. Оперативне управління виробництвом 3. Оперативне управління ресурсним забезпеченням 4. Оперативне управління збутом 5. Інші	Алгоритми оперативного планування, аналізування, контролювання.

Джерело: складено за [9-19]

При усій різноманітності існуючих підходів виокремлення двох груп процесів – основні (виробничі процеси) та допоміжні (ті, що підтримують бізнес-процеси) є найбільш поширеним [8-14].

На підставі вищезазначеного та з урахуванням особливостей процесу управління на запропонованих рівнях виокремлено види інструментів до управління розвитком підприємств, які наведено в таблиці 1.

Висновки з проведеного дослідження. Поступове впровадження та сертифікація підприємств на відповідність міжнародним стандартам якості ISO 9000:2000, впровадження стандарту управління соціальною відповідальністю ISO 26000 зумовлюють необхідність використання процесно-орієнтованого підходу до управління розвитком.

Відзначимо, що планування розвитку підприємства в умовах невизначеності охоплює сфери проектного, і процесного менеджменту, обліково-аналітичного та організаційного їх забезпечення. Саме синтез цих підходів дозволяє мінімізувати вплив невизначеності на ефективність отриманих результатів щодо розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимощук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: [монографія] / [М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Р.В. Шуляр, Н.Ю. Подольчак, І.Б. Олексів]. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.
2. Верба В.А. Гармонізація процесного та проектного підходу до управління розвитком компанії / В.А. Верба // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – 2009. – № 3(31). – С. 14-22.
3. Бушуєв С.Д. Інноваційні механізми управління програмами розвитку / С.Д. Бушуєв, Ф.О. Ярошенко, М. Азаров. – Київ: Самміт-Книга, 2012. – 528 с.
4. Кузьмін О.Є. Нова парадигма побудови систем менеджменту / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, Н.М. Сиротинська // Демократичне врядування: наук. вісник Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Вип. 6. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/ visnik6/fail/Syrotynska.pdf.
5. Лисенко О.А. Дослідження аспектів впровадження процесно-орієнтованого підходу до планування та управління діяльністю підприємств / О.А. Лисенко // Економічний простір: збірник наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – № 62. – С. 206-213.

6. Безгін К.С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством [Електронний ресурс] / К.С. Безгін, І.В. Гришина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45271.
7. Шимановський-Діанич Л.М. Особливості та переваги впровадження процесно-орієнтованого управління підприємствами України / Л.М. Шимановський-Діанич, Є.А. Карпенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2010. – № 1(8). – С. 62-67.
8. Денисенко Л.О. Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів, як основи формування бізнес-системи організації [Електронний ресурс] / Л.О. Денисенко, С.Є. Шацька // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558.
9. Кузьмін О.Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту / О.Є. Кузьмін // Науковий журнал «Економіка: реалії часу». – Одеса: Видавництво ОНПУ, 2012. – № 2(3). – С. 7-16.
10. Чернобай Л.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть / Л.І. Чернобай, О.І. Дума // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2013. – № 769. – С. 125-131.
11. Пономаренко В.С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
12. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
13. Ефимов В.В. Улучшение качества проектов и процессов / В.В. Ефимов. – Ульяновск: Ул. ГТУ, 2004. – 185 с.
14. Радіонова Н. Застосування процесно-орієнтованого підходу для підвищення ефективності діяльності підприємства / Н. Радіонова // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 3(67). – С. 22-28.
15. Тупкало С.В. Тупкало В.Н. Метод синтеза пирамиды процессного менеджмента предприятия / С.В. Тупкало, В.Н. Тупкало // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 8(89). – С. 165-173.
16. Типовая структура бизнес-процессов [Электронный ресурс] / Группа компаний «Современные технологии управления». – Режим доступу: http://www.businessstudio.ru/navigator/frameworks/Manufacturing%20Process%20Framework%20(Business%20Studio).pdf.
17. Browne J. Performance measurement – the ENAPS Approach / J. Browne, J. Devlin, A. Rolstadas, B. Andersen // The International Journal of Business Transformation, 1998. – No. 1(2). – PP. 73-84.
18. Бізнес-процеси: моделювання та оптимізація бізнес-процесів. [Електронний ресурс] / Компанія «Джерело Знань». – Режим доступу: http://www.abp.in.ua/proposal/bp.
19. Перечень типовых бизнес-процессов предприятия [Электронный ресурс] / Компания Process-expert. – Режим доступу: http://process.siteedit.ru/page31.

УДК 338.43

Штогринець Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Буковинського університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ГІРСЬКОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ORGANIZATIONAL AND SECTORAL STRUCTURE OF MOUNTAIN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У вітчизняній аграрній політиці, насамперед регіональній, першочергове значення набувають пошук можливостей перелому економічної нестабільності гірських районів і протидія їх подальшого занепаду. Це вимагає детального вивчення структурних змін, які відбувалися й відбуваються в окремих сферах регіональної діяльності, у тому числі й у сільському господарстві.

Ключові слова: гірське сільське господарство, аграрна політика, гірська зона Карпат, форми господарювання, вертикальне розміщення над рівнем моря, фермерські господарства.

АННОТАЦИЯ

В отечественной аграрной политике, прежде всего региональной, первостепенное значение приобретают поиск возможностей перелома экономической нестабильности горных районов и противодействие их дальнейшего упадка. Это требует детального изучения структурных изменений, которые происходили и происходят в отдельных сферах региональной деятельности, в том числе и в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: горное сельское хозяйство, аграрная политика, горная зона Карпат, формы хозяйствования, вертикальное размещение над уровнем моря, фермерские хозяйства.

ANNOTATION

To seek the opportunities of economic turn in mountainous areas and prevent further recession there is of primary importance for the regional domestic agricultural policy. This requires a detailed study of the structural changes that occurred and occur in some areas of regional activity, particularly in agriculture.

Keywords: mountain agriculture, agricultural policy, mountainous area of the Carpathians, business forms, vertical placement above sea level, farm.

Постановка проблеми. Основною проблемою, яка повинна бути вирішена в процесі трансформації вітчизняної економіки до ринкових відносин, проведення аграрної й земельної реформ є обґрунтування теоретичних і методичних засад дослідження організаційно-галузевої структури гірського сільського господарства та встановлення основних тенденцій і закономірностей розвитку форм господарювання в сільському господарстві гірської зони Карпат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ведення сільського господарства в горах і використання в сільськогосподарських цілях гірських територій за часів трансформації в економічній науці не відводили належної уваги. Окремі проблеми щодо розвитку сільського господарства в горах у контексті гірської регіональної політики розглянуті в працях А. Балян, В. Кравціва, М. Лендела, В. Мікловди, С. Попа, М. Долішнього, Ю. Стадницького. Питанням форм господарювання в сільському господарстві присвячені праці В. Андрійчука, В. Амбросова, О. Амосова, І. Баланюка, С. Белей, П. Березівського, В. Борщевського, К. Васьківської, Ю. Губені, С. Дем'яненко, В. Липчука, Ю. Лупенка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Т. Осташко, П. Саблука, Г. Черевка. Учені обґрунтували загальні методичні підходи та практичні рекомендації щодо сутності, параметрів і перспектив функціонування різних форм господарювання в сільському господарстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В аграрному виробництві гірської зони Карпат нагромадилася низка проблем, які потребують вирішення. Поглиблення економічної кризи в сільському господарстві, повне банкрутство сільськогосподарських підприємств, регресивні процеси в господарствах населення, складні соціально-політичні процеси та поведінка горян призводять до занепаду зазначеної галузі. Згортання сільськогосподарського виробництва в гірському селі, значне погіршення соціально-економічної ситуації є наслідком тривалої необдуманої аграрної політики щодо гірського сільського господарства та розвитку регіону загалом.

Трансформація ресурсів і виробництва в процесі реформування економіки спричинила не тільки погіршення аграрної структури регіону, а й сформувала сукупність соціально-економічних проблем його розвитку й відповідно, потребу в нових поглядах і підходах до розвитку гірського сільського господарства. Одним із ключових елементів розвитку аграрного сектора гірської економіки стала необхідність пошуку дієвої організаційно-галузевої структури гірського сільського господарства.

Постановка завдання. Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- встановити особливості методики дослідження організаційно-галузевої структури гірського сільського господарства;
- визначити економічну міцність селянських гірських господарств;
- визначити нові засади оживлення й оновлення гірського сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація вітчизняної економіки до рин-

кових відносин, проведення аграрної й земельної реформ внесли суттєві зміни в розвиток сільського господарства регіону, насамперед його організаційну побудову. Слід зазначити, що фактично на початку періоду трансформації в горах були ліквідовані колективні форми господарювання й, не чекаючи відповідного юридичного вирішення земельних проблем, землі були забрані для ведення індивідуального господарства, відповідно була повністю знищена матеріально-технічна база.

У гірській зоні Карпат з її особливим рельєфом, ґрунтами, кліматом крупне господарювання практично неможливе. Колективні господарства тут постійно були збитковими й дотаційними. Тому їх реформування набуло найгостріших форм. Характерною рисою стала активність проведення земельної реформи. Багато колективних господарств практично перестали існувати. Селяни Турківщини чи не найперші відреагували на політичні та економічні перетворення. Якщо в 1990 році тут ще існувало 18 колективних і державних сільськогосподарських підприємств, то в 1998 році їх налічувалося лише три, а в 2000 році – жодного [1, с. 25].

Важливою проблемою в розвитку гірського сільського господарства та нарощуванні його виробничого потенціалу поруч зі значною часткою низькопродуктивних земель у поєднанні з несприятливим кліматом стало велике подрібнення земельних ділянок, що ускладнило їх механізований обробіток та негативно вплинуло на ефективність всього сільськогосподарського виробництва. Цікавими з цього приводу є дані щодо структуризації ділянок землекористувачів у розрізі груп сільських рад за висотою над рівнем моря (табл. 1).

Таблиця 1

Структурний розподіл землекористувачів за кількістю ділянок у Турківському районі Львівської області за групами

Припадає ділянок на землекористувача, од.	Група сільських рад за висотою над рівнем моря, м		Всього
	до 600	більше 600	
До 5	35,6	39,6	37,2
5	11,3	14,9	12,6
6	12,9	13,4	13,2
7	10,9	10,4	10,8
8	9,1	7,3	8,4
9	6,8	5,3	6,2
10	4,3	3,5	4,0
11	3,6	2,5	3,2
12	2,3	1,2	2,0
13	1,2	0,5	1,0
14	0,7	0,5	0,6
15	0,5	0,1	0,4
16	0,3	0,1	0,2
17	0,2	0,1	0,2
18 і більше	0,3	0,2	0,2
Разом, %	100,0	100,0	100,0

Джерело: за даними відділу земельних ресурсів Турківського району

У Турківському районі існують землекористувачі, які мають у своєму володінні понад 18 ділянок (максимальна кількість – 23). Така розпорошеність призводить до того, що окремі ділянки з огляду на їх віддаленість є закинутими й не обробляються. Як видно з таблиці 2.12, 60,4% землекористувачів володіють земельними ділянками в групі 500-600 м та 39,6% – у групі 600-700 м. Найбільша частка землекористувачів має по чотири земельні ділянки, а саме в групі 500-600 м – 21,5%, а в групі 600-700 м – 15,7%. Частка землекористувачів у цих групах зменшується зі збільшенням кількості ділянок у володінні одного землекористувача, що в принципі закономірно.

Велика кількість господарств із малими розмірами угідь, значною мірою є не оброблюваними, а також наявність нехарактерної для інтенсивного виробництва структури посівів створюють суттєві проблеми для розвитку сільського господарства в гірській місцевості. Основною проблемою, притаманною саме гірській зоні, є те, що землі розміщені на різних висотах.

Відповідно й ефективність виробничої діяльності також суттєво різнитиметься. Отже, досить відмінним є поділ сіл районів гірської зони за вертикальним розміщенням над рівнем моря (табл. 2).

Як бачимо, у групі до 500 м є 32,6% сільських рад, тоді як в інших, а саме 500-600 м, 600-700 м та понад 700 м, розташовані відповідно 31,5%, 25,3% та 10,6% сільських рад. Щодо районів гірської зони, то тут розміщення

Таблиця 2

Розподіл сільських рад гірської зони Карпат Львівської області за висотою над рівнем моря

Група за висотою над рівнем моря, м	Питома вага сільських рад				
	Гірська зона	у т. ч. район			
		Турківський	Сколівський	Дрогобицький	Старосамбірський
до 500	32,6	0,0	26,1	100,0	76,8
500-600	31,5	30,0	39,4	-	23,2
600-700	25,3	43,3	29,0	-	-
Більше 700	10,6	26,7	5,5	-	-
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано на основі паспортів сільських населених пунктів

сільських рад неоднозначне. У Турківському районі найбільша їх частка (43,3%) знаходиться в групі 600-700 м. У групі понад 700 м розташовані 26,7% земель сільських рад, а в групі до 500 м немає жодної території. Зовсім інша ситуація складається в Сколівському районі, де частка сільських рад збільшується по групах із зростанням висоти. Найнижчий пояс формують землі Дрогобицького та Старосамбірського районів. Така ситуація з точки зору впливу висоти на рівень і форми господарювання, змушує більше уваги приділяти саме двом найбільш типовим районам зони – Турківському та Сколівському.

Вихідним пунктом в оцінці форм господарювання Карпатського регіону є аналіз наявності та використання землі. Передусім це стосується пропорцій між основними видами угідь, тобто лісами, природними кормовими угіддями та орною землею, що дає змогу судити про виробничі можливості та параметри господарювання (табл. 3).

За досліджуваний період – з 2005 по 2011рік – структура використання земель у гірській зоні Карпат суттєво не змінилася. Сільськогосподарські угіддя зросли лише на 0,3%, сінокоси – на 0,4%. Зменшилася частка лісів на 0,4% та інших угідь – на 0,6%. Вважаємо, що ринкова економіка певною мірою вирішила проблему, на яку тривалий час вказували географи та екологи – надмірна розораність земель у горах, зокрема надто висока частка орних земель, найбільш небезпечних для гірських територій.

Таблиця 3

Структура використання земель у гірській зоні Карпат Львівської області, %

Угіддя	Рік		2011 р. до 2005 р., +/-
	2005	2011	
Сільськогосподарські угіддя	38,8	39,1	0,3
з них рілля	17,2	17,4	0,2
сінокоси	5,2	5,7	0,4
пасовища	13,6	13,8	0,2
багаторічні насадження	0,5	0,6	0,0
інші угіддя	2,3	1,8	-0,6
Ліси	39,6	39,2	-0,4
Всього	100,0	100,0	X

Джерело: розраховано за даними форми 6-зем.

Висока частка природних кормових угідь у структурі сільськогосподарських угідь свідчить про те, що сільське господарство гірської зони пристосоване до потреб гірського середовища. Тобто ці господарства порівняно з низинними краще реалізують функцію збереження середовища. Водночас зауважимо, що лише незначна частина таких господарств орендує землю. Це є ознакою того, що сільське господарство має невелике значення як місце праці й джерело доходів.

Основною організаційно-правовою формою господарювання в гірській місцевості, зокрема у Львівської області, як передбачалося на початку трансформаційних змін, могли стати фермерські господарства. Така ідея була достатньо обґрунтованою, оскільки вони у своїй еволюції найвдаліше пристосовувалися до вимог зовнішнього середовища й були основою формування сімейного господарства як бізнесу. Цьому сприяло:

1) власність такого господарства виступає в поєднанні з управлінням господарством;

2) члени сім'ї забезпечують фінансування господарства;

3) члени сім'ї разом з керуючим працюють на фермі;

4) власність господарства та управління ними переходять з часом від покоління до покоління;

5) сім'я мешкає в господарстві (на фермі).

Однак небезпідставно в економічній літературі, передусім світовій, все частіше наголошується, що теорії сімейного господарства стають все менш придатними [5, с. 28]. Особливо помітна економічна лібералізація й політична незалежність сімейного господарства, що формує конфлікт між прагненням фермерів і селян до раціонального господарювання і до традицій сімейного типу господарювання, що не повністю відповідають сучасному етапу розвитку сільського господарства у високо розвинутих країнах.

Вітчизняні реалії сформували іншу ситуацію й створили такі умови, що не дають підстав вважати фермерські господарства провідною і достатньо перспективною формою господарювання, особливо в гірській місцевості (табл. 4).

Спостерігається тенденція до зменшення кількості фермерських господарств, яка окреслилася в 2008 році й триває досі. На початок 2012 року вона складала 40966 одиниць і зменшилася проти 2008 року на 3,5%. На 1 січня 2012 року у Львівській області було 945 фермерських господарств. В їх власності та користуванні перебувало 55,0 тис. га сільськогосподарських угідь (5,3% сільгоспугідь області), із них – 49,8 тис. га ріллі (6,9% площі ріллі області).

Перші фермерські господарства в гірській зоні Карпат з'явилися в Турківському районі наприкінці 1990 року, хоча були зареєстровані в наступному році. Відповідно 1991 рік можна вважати початком становлення фермерства в горах. Найбільшою кількість таких господарств була на початку їх становлення фермерства. Надалі вона поступово, але впевнено зменшувалася. Зокрема кількість фермерських господарств у Сколівському районі за 1992-2002 роки зменшилася з 22 до 8 одиниць. Ця форма господарювання не набула поширення, свідченням чого є те, що лише у восьми селах Турківського району за весь період функціонували фермерські господарства (найбільше в с. Мохнатому – 4 господарства). У гірській зоні Старосамбірського і Дрогобицького районів фермерство взагалі не знайшло поширення.

Про занепад фермерства свідчать і їх ресурсні можливості, зокрема щодо площ землекористування (табл. 5).

Таблиця 4

Динаміка чисельності фермерських господарств у гірській зоні Карпат Львівської області (на кінець року), од.

Рік	Львівська область	Гірська зона Карпат			Частка в області, %
		всього	в тому числі		
			Турківський район	Сколівський район	
1991	292	22	17	5	7,5
1995	1189	53	17	36	4,5
2000	1164	20	13	7	1,7
2003	1178	20	13	7	1,7
2004	1143	15	8	7	1,3
2005	1194	15	8	7	1,3
2006	1258	15	8	7	1,2
2007	1277	15	8	7	1,2
2008	1082	5	-	5	0,5
2009	1033	5	1	4	0,5
2010	956	5	1	4	0,5
2011	945	5	1	4	0,5
2011 р. до 2005 р., %	79,1	33,3	12,5	57,1	-0,8

Джерело: розраховано за даними [4]

Таблиця 5

Динаміка площ землекористування у фермерських господарствах гірської зони Карпат

Рік	Гірська зона Карпат	Турківський район	Сколівський район
1995	260	107	153
2000	127	97	30
2005	99	70	29
2008	29	-	29
2009	29	5	24
2010	29	5	24
2011	43	8	35
2011 р. до 2000 р., %	33,7	8,2	116,7

Джерело: розраховано на основі [3, с. 23]

Характерним стало те, що не було створено жодного господарства за результатами реалізації Указу Президента України від 3 грудня 1999 року.

Станом на 1 січня 2012 року площа землекористування фермерських господарств зменшилася проти 2000 року в три рази, а порівняно з 1995 р. – у шість разів.

Висновки. Існуючий стан у розвитку фермерства має багато об'єктивних і суб'єктивних причин. Передусім природні чинники не дають змоги тут вести велике та ефективне виробництво. По-друге, не створена відповідна інфраструктура ринку, звідси виникає достатньо поза виробничих питань, вирішити які поодинокий фермер не в змозі. По-третє, і що напевно найважливіше, статус фермера – це статус юридичної особи, яка не має жодних пільг, лише податкові та інші зобов'язання, що суттєво впливають на свободу його дій та залежність від різних адміністративних органів. Очевидно, останнє і є тим чинником, який за існуючої ситуації беззмінної сприяючої державної політики щодо крупних землевласників і землекористувачів призвів до подальшого занепаду й відмирання фермерства як форми господарювання в регіоні.

Саме тому необхідно забезпечити належні умови для створення нових підприємницьких структур, заснованих на сімейній формі ведення бізнесу, передусім фермерських господарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Липчук В.В. Фермерські господарства: стан, проблеми та стратегії розвитку / В.В. Липчук, Л.Б. Гнатишин, О.М. Кордоба. – Львів, 2010. – 236 с.
2. Онисько С.М. Соціально-економічні умови функціонування особистих селянських господарств / С.М. Онисько, Т.О. Шматковська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 104-109.
3. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / [Трегобчук В.М., Пасхавер Б.Й., Юзефович А.Й. та ін.] // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 3-11.
4. Фермерські господарства Львівщини в 2011 році. – Львів: ГУСуЛО, 2012. – 114 с.
5. Casson R. The Family Business / R. Casson, A. Errington. – Wallingford, 1993. – 304 p.

УДК 658.562.012.7

Шуляр Н.В.
кандидат економічних наук,
заступник директора з якості
СП ТзОВ «Сферос-Електрон»

Шуляр Р.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК СИСТЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF QUALITY ASSURANCE OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У дослідженні розкриті особливості розвитку систем управління якістю діяльності підприємств, проаналізовано сучасні орієнтири та напрями розвитку систем забезпечення якості діяльності підприємств, розвинуті інструменти та методи роботи та розвитку систем забезпечення якості діяльності підприємств. При дослідженні проведено оцінку розвитку систем якості діяльності підприємств як фактора забезпечення конкурентоспроможності, оцінювання фінансових та виробничих аспектів розвитку підсистеми забезпечення якості діяльності підприємства, проведено оцінювання витрат на побудову та функціонування систем забезпечення якості діяльності підприємства. Розроблено методичні пропозиції до планування та моделювання фінансування систем забезпечення якості діяльності підприємств у собівартості продукції, вироблені рекомендації щодо особливостей визначення потреб фінансування систем забезпечення якості діяльності підприємств.

Ключові слова: якість, управління якістю, система управління якістю діяльності, забезпечення якості діяльності підприємства.

АННОТАЦИЯ

В исследовании раскрыты особенности развития систем управления качеством деятельности предприятий, проанализированы современные ориентиры и направления развития систем обеспечения качества деятельности предприятий, развитые инструменты и методы работы и развития систем обеспечения качества деятельности предприятий. При исследовании проведена оценка развития систем качества деятельности предприятий как фактора обеспечения конкурентоспособности, оценки финансовых и производственных подсистемы обеспечения качества деятельности предприятия, проведена оценка затрат на построение и функционирование систем обеспечения качества деятельности предприятия. Разработаны методические предложения к планированию и моделированию финансирования систем качества деятельности предприятий в себестоимости продукции, выработаны рекомендации относительно особенностей определения потребностей финансирования систем качества деятельности предприятий.

Ключевые слова: качество, управление качеством, система управления качеством деятельности, обеспечение качества деятельности предприятия.

ANNOTATION

In the research the main peculiarities of development of quality control management systems are developed, current trends and benchmarks of quality assurance systems of the enterprises are analyzed and the instruments of work and development of quality assurance activity are elaborated. In the study the development of quality systems of enterprises as a factor of competitiveness and evaluation and administrative aspects of enterprise quality subsystem is conducted and the assessment of costs in respect to quality assurance systems of the enterprise is done. The applied proposals to planning and modelling of financing of enterprise quality assurance systems are developed and the recommendations to identification of the financial needs of quality assurance systems of enterprises are developed.

Keywords: quality, quality management, system of management enterprise activity quality, assurance of enterprise activity quality.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування стійких економічних зв'язків українських підприємств на міжнародних ринках з високим рівнем конкуренції актуалізує потребу створення ефективних систем управління якістю (СУЯ). Подальший розвиток цих зв'язків для машинобудівних підприємств, сфера економічної діяльності яких особливо висококонкурентна та динамічна стосовно виникнення інновацій, можливий лише за належної уваги до систем забезпечення якості діяльності підприємств (СЗЯ). СЗЯ відповідає за пошук можливостей удосконалення систем управління якістю. Механізми забезпечення якості найбільш успішних машинобудівних підприємств пріоритетно орієнтуються на мінімізацію усіх видів витрат в їх виробничо-господарській діяльності, на підвищення конкурентоспроможності продукції з урахуванням фактору персоналу. Статистика поширення в Україні сучасних сертифікованих систем управління якістю свідчить про підвищення уваги та інтересу ділових кіл до визнання систем управління якістю вітчизняних машинобудівних підприємств на міжнародному рівні. У таких умовах розвиток СЗЯ машинобудівних підприємств, як одних з найбільш комплексних та технологічно складних, є важливим напрямом досліджень та розробок з огляду на необхідність їх адаптації до умов конкуренції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми й на які спирається автор. Питання підсистем управління якістю (управління якістю праці, робіт та продукції) досліджені та висвітлені в працях зарубіжних і вітчизняних фахівців та вчених. Фундаментально-теоретичні засади знаходимо в працях Е. Демінга, Дж. Джу-

рана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаума, Г. Тагуті, Дж. Харрінгтона. Практичні наукові розробки містяться в роботах Ю. Адлера, І. Алєксєєва, Р. Бичківського, Б. Буркинського, Н. Геліч, М. Грабко, А. Драбанич, Н. Карачиної, О. Криворучко, Є. Крикавського, О. Кузьміна, Л. Ліпич, О. Мельник, О. Момота, В. Момота, О. Мороза, О. Орлова, Й. Петровича, Н. Подольчака, Ж. Поплавської, Я. Плоткіна, Н. Чухрай, В. Шапіро, М. Шаповала, А. Яковлєва та інших. В їх працях знаходимо вирішення проблем управління якістю відповідно до процесного підходу, при якому виділяють ключові, з точки зору якості, процеси на підприємствах. Більшість дослідників наголошують на тому, що управління ключовими роботами та процесами потребує функціонального підходу до управління якістю. Зокрема, виділяють три функціональні завдання систем управління якістю: запобігання невідповідностям (браку, відхилень тощо), контролювання якості та виправлення невідповідностей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, у цих розробках не знаходимо досліджень зв'язків якості праці, робіт та продукції із системами управління якістю діяльності. Окрім цього, для удосконалення функціонального підходу та удосконалення методів реалізації функцій систем управління якістю доцільно наголосити на необхідності розвитку СЗЯ з метою постійного удосконалення цих систем. Запропоновані шляхи розвитку СЗЯ для машинобудівних підприємств ґрунтуються на комплексному підході на основі формування методів реалізації функцій систем управління якістю – інвестицій у побудову та функціонування систем управління якістю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення та розвитку систем забезпечення якості діяльності машинобудівних підприємств. Для досягнення мети в роботі були поставлені такі завдання: уточнити класифікацію витрат на побудову та функціонування систем управління якістю; розробити інструментарій аналізування систем управління якістю в рамках роботи СЗЯ на засадах визначення економічного ефекту від її роботи; виробити рекомендації з моделювання та прогнозування необхідного обсягу фінансування систем управління якістю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі термінології з міжнародних стандартів якості пропонується визначати систему управління якістю діяльності підприємства як комплекс елементів системи управління, а також арсенал методів та інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив на усі системи підприємства задля дотримання вимог щодо якості в усіх сферах діяльності.

Систему забезпечення якості діяльності підприємств пропонується визначати як частину (функціональне завдання) системи управління організаціями, яка відповідає за створення умов для функціонування та постійного удосконалення системи управління якістю. Основними етапами роботи системи забезпечення якості діяльності є загальне управління якістю, забезпечення роботи та удосконалення процесів з попередження невідповідностей у діяльності підприємства, з виявлення невідповідностей та з усунення невідповідностей у системі управління якістю. Розвиток систем забезпечення якості діяльності підприємства передбачає пошук та внесення необхідних постійних змін у системи забезпечення та управління якістю (підсистеми управління якістю праці, робіт, продукції та діяльності підприємства), які мають комплексний характер і торкаються усіх сфер діяльності підприємств.

Вивчений досвід управління якістю досліджуваних підприємств, зокрема СП ТОВ «Сферос-Електрон», ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», ТОВ СП «Електронтранс», Завод «Електронмаш» та ТОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК», а також визнаних вітчизняних і закордонних наукових шкіл з управління якістю, свідчить про існування чотирьох підсистем управління якістю: якості праці; якості робіт; якості продукції; якості діяльності підприємства. Якість праці, носієм якої є працівники підприємства, визначається рівнем освіти, їх досвідом та кваліфікацією, стажем, розрядністю тощо. Вимогами щодо цих критеріїв керуються в управлінні персоналом при підборі працівників, підвищенні їх кваліфікації, втіленні програм соціального захисту тощо. Якість праці розкривається найперше в якості робіт (процесів), покликаних забезпечувати виконання виробничо-господарських функцій підприємства в різних сферах його діяльності. Якість робіт (процесів) залежить від техніки та технологій на підприємстві. Це стосується виробничого менеджменту, технічної та технологічної документації, робіт з підготовки виробництва та інжинірингових процесів; управлінських процесів у маркетингу та фінансовому менеджменті, методів та моделей управління, моделей оптимізування та прийняття рішень тощо. Додатковими факторами якості робіт є умови праці, соціально-психологічний клімат у колективі, організаційна складова управління тощо. Якість продукції залежить від перших двох підсистем і, відповідно, є результатом успішності врахування чинника якості в них. Вирішальним для підсистеми якості продукції є реакція споживача на властивість цієї продукції задовольняти вимоги, що є завданнями маркетингу й полягає у вивченні попиту, вимог та цінової політики, а також завданнями виробничого та фінансового менеджменту при визначенні собівартості продукції. На основі групи показників якості праці, робіт та продукції можна говорити про якість діяль-

ності підприємства, яка залежить від результативності роботи в усіх сферах управління. Показники якості в цій підсистемі мають комплексний характер та відображають широкий спектр напрямів роботи підприємства.

У проаналізованих сучасних дослідженнях і розробках з управління якістю не виявлено обґрунтованих зв'язків якості праці, робіт та продукції із якістю діяльності машинобудівного підприємства. Разом з тим, виділеним у цих розробках трьом функціональним завданням систем управління якістю, а саме: запобіганню невідповідностям (відхиленням, браку), контролюванню якості та виправленню невідповідностей, бракує акценту на необхідності постійного та комплексного удосконалення наявних інструментів управління якістю в умовах складного та конкурентного середовища машинобудівних підприємств. Ці причини зумовлюють актуальність дослідження систем управління якістю діяльності підприємства та виділення додаткового функціонального завдання (підсистеми), а саме системи забезпечення якості діяльності, яка повинна виконувати завдання з постійного та комплексного удосконалення систем управління якістю.

Вивчення практичного досвіду роботи систем управління якістю на досліджуваних машинобудівних підприємствах свідчить, що формування дієвої системи управління якістю та розвиток СЗЯ вимагають значних витрат. Найбільш гнучким механізмом впливу на якість та одночасно мірилом якості є концепція витрат на побудову та функціонування систем управління якістю.

Належна увага до витрат формує для СЗЯ критерії для оцінювання роботи систем управління якістю та дозволяє окреслювати шляхи їх удосконалення. Під цими витратами пропонуємо розуміти витрати на запобіжні заходи (далі за текстом – група 1) та контролювання якості (група 2). Під витратами в системі управління якістю (група 3) – внутрішні та зовнішні витрати підприємства від виявлених невідповідностей. Витрати груп 1 та 2 пропонуємо додатково розподіляти на інвестиційні (стратегічного, довгострокового характеру) та поточні витрати. Запропоновані зміни в класифікації витрат на побудову та функціонування систем управління якістю покращують їх облік, оцінювання та прогнозування, а також спрощують їх порівняння з іншими показниками і є підґрунтям для пошуку шляхів удосконалення в СЗЯ.

Концепція «Постійного поліпшення якості» Дж. Джурана (AQI) дозволила розвинути метод оцінювання та планування витрат на побудову та функціонування систем управління якістю, який пропонується використовувати в СЗЯ, на засадах розробленого показника зміни витрат на виправлення невідповідностей у системі управління якістю [1, с. 131]. Метод враховує умови достатнього та необхідного рівня якості продукції на підприємстві як показника якості його діяльності з урахуванням фінансування систем управління якістю.

Практичні спостереження в підрозділах з управління якістю на досліджуваних машинобудівних підприємствах СП ТОВ «Сферос-Електрон» та ТОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК» виявили, що «економічний баланс», на який повинні орієнтуватися СЗЯ, фактично означає таке співвідношення обсягу фінансування систем управління якістю та показників якості діяльності, при якому загальні витрати на побудову та функціонування систем управління якістю є найменшими в структурі собівартості та збільшуються меншими темпами ніж зростають показники якості діяльності з часом. У доповнення до існуючих графічних методів знаходження такої рівноваги для машинобудівних підприємств пропонується показник зміни витрат на виправлення невідповідностей у системі управління якістю. На відміну від існуючих методів, в яких по осі x відкладаються показники якості продукції, для цієї осі пропонується використовувати показник зміни витрат на виправлення невідповідностей, який враховує показники якості діяльності підприємства:

$$K_{QP} = \frac{\Delta C_{II+III(t,t+1)}}{C_{It}} \times 100\% =$$

$$= \frac{(C_{IIд(t)} \times D + C_{IIк(t)} \times D + C_{III(t)}) - (C_{IIд(t+1)} + C_{IIк(t+1)} + C_{III(t+1)})}{C_{Iд(t)} \times D + C_{Iк(t)}} \times 100\%, \quad (1)$$

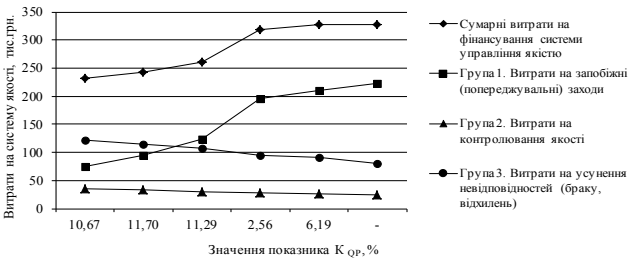
де K_{QP} – показник зміни витрат на виправлення невідповідностей у системі управління якістю; $\Delta C_{II+III(t,t+1)}$ – різниця сум витрат на побудову та функціонування системи управління якістю 2-ї й 3-ї групи між періодами t та t+1, грн; C_{It} – витрати на систему управління якістю 1-ї групи в період t, грн; D – дисконтний множник; C_{ID} – витрати 1-ї групи інвестиційного, довгострокового характеру, грн; C_{IK} – витрати 1-ї групи поточного характеру (без урахування амортизаційних відрахувань), грн; C_{IID} – витрати 2-ї групи інвестиційного, довгострокового характеру, грн; C_{IIK} – витрати 2-ї групи поточного характеру (без урахування амортизаційних відрахувань), грн; C_{III} – витрати 3-ї групи, грн.

Впровадження показника на досліджуваних підприємствах показало, що витрати на систему якості згідно з концепцією «Ланцюгова реакція Е. Демінга» приносять певний економічний ефект від покращення якості [2, с. 31]. При роботі СЗЯ цей ефект слід порівнювати з інвестиціями на систему управління якістю, а зниження витрат на контролювання якості та витрат на усунення наслідків низької якості (2 та 3 група витрат запропонованої вище класифікації) доцільно вважати позитивним результатом роботи систем управління якістю.

На основі вивчення досвіду управління якістю на досліджуваних підприємствах виявлено, що позитивного економічного ефекту у вигляді економії на окремих напрямах фінансування систем управління якістю можна досягнути, визначивши клас продукції. Клас продукції визначається залежно від комплексу вимог спо-

живачів до її якості. Позиціювання продукції щодо вимог споживачів може дати позитивні наслідки для систем управління якістю.

Дані з досліджуваних машинобудівних підприємств СП ТОВ «Сферос-Електрон» та ТОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК» показали, що найшвидшими темпами витрати в системі управління якістю знижувалися при значенні KQP 11,70% та витратах на систему управління якістю (1 група) в обсязі 90 тис. грн на рік (рис. 1).



Січ. 12	Кві. 12	Лип. 12	Жов. 12	Січ. 13	Кві. 13	x1, періоди спостережень для витрат групи 1
Кві. 12	Лип. 12	Жов. 12	Січ. 13	Кві. 13	Лип. 13	x2, періоди спостережень для витрат груп 2 та 3
Квартали						

Рис. 1. Залежність між витратами на побудову та функціонування системи управління якістю та показником зміни витрат на виправлення невідповідностей СП ТОВ «Сферос-Електрон» та ТОВ «ОДВ-ЕЛЕКТРИК»

Примітка: побудовано автором

На досліджуваних підприємствах Концерну «Електрон» застосовано комбінований метод поділу продукції на класи: експертних оцінок у формі інтерв'ю та анкетування – група менеджерів (керівників) підприємств надала оцінку продукції їх підприємств у балах: від 0 до 10 для таких ознак продукції: 1) новизна продукції на ринку; 2) динаміка попиту на внутрішньому ринку; 3) динаміка попиту на зовнішніх ринках; 4) конкуренція серед виробників; 5) еластичність попиту за якістю продукції; 6) вимоги споживачів щодо якості поставок. Розраховані коефіцієнти конкордації підтвердили узгодженість думок експертів.

Для визначення форми зв'язку частки витрат на побудову та функціонування систем управління якістю в собівартості продукції та бальною оцінкою експертів, було вибрано шість моделей та порівняно їх за допомогою коефіцієнта детермінації та за критерієм Фішера.

Визначено критичні точки графіка моделі (рис. 2), де менеджери з управління якістю можуть очікувати спадання або ж зростання частки витрат на побудову та функціонування системи управління якістю в собівартості продукції залежно від класу продукції.

Шляхом порівняння 6 функцій на основі коефіцієнта детермінації, побудованих за допомогою програмного забезпечення «Пакету аналізу даних» MS Excel (2003), найбільш відповідною за формою зв'язку виявлено функцію поліному третього порядку:

$$y = -0{,}4339x^3 + 6{,}8213x^2 - 32{,}7x + 76{,}052, \quad R^2 = 0{,}6306, \quad (2)$$

де y – частки фінансування систем управління якістю у повній собівартості продукції, %; x – середній бал експертів при оцінюванні класу продукції, балів; R^2 – коефіцієнт детермінації.

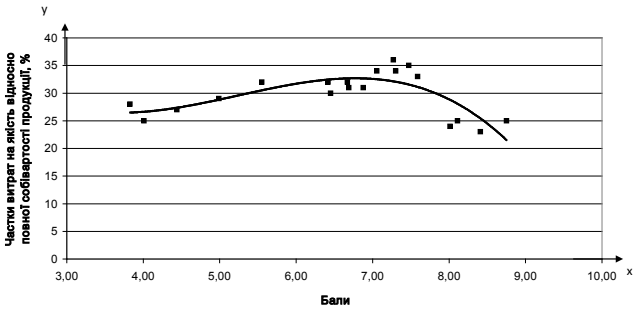


Рис. 2. Фактичні значення оцінювання продукції машинобудівних підприємств Корпорації «Електрон» за ознаками класів і часток витрат на побудову та функціонування систем управління якістю у її собівартості та графік побудованої функції цих витрат

Примітка: побудовано автором

Розрахункове значення F-статистики (тест Фішера) для моделі за даними 2013 р. дорівнює 29,04905 (табличне (стандартне) значення F-статистики дорівнює 4,45), тобто модель відповідає за якістю вхідним даним.

Опитування керівників машинобудівних підприємств ПАТ «Концерн-Електрон» дозволили виявити причини такого розподілу витрат на побудову та функціонування систем управління якістю залежно від класу продукції: 1) психологічні – персонал підприємств свідомий того, що працює з продукцією вищого класу, допускає менше невідповідностей у продукції; 2) якість комплектації – система управління якістю передбачає більшу увагу до якості постачання виробництва продукції вищих класів; 3) переваги в ціні продукції найнижчих класів – тому споживачі менше реагують на невідповідності, а це зменшує витрати на усунення невідповідностей; 4) найвищі витрати на систему якості для продукції вищого класу, як наслідок – найнижчі витрати в системі якості такої продукції. Врахування цих причин дозволяє прогнозувати витрати на побудову та функціонування систем управління якістю в собівартості продукції.

Висновки з цього дослідження й перспективи подальших розвідок у даному напряму. У статті наведено теоретичне й прикладне узагальнення та нове вирішення науково-практичного завдання щодо розвитку систем забезпечення якості діяльності машинобудівних підприємств. Вирішене наукове завдання розвитку систем забезпечення якості діяльності машинобудівних підприємств дозволяє удосконалювати системи управління якістю діяльності підприємств на комплексних засадах.

Необхідність врахування факторів, які призводять до витрат на виправлення невідповідностей та зниження конкурентоспроможності, ставить завдання наукового обґрунтування та надання рекомендацій щодо розвитку систем забезпечення якості діяльності на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Запропоноване нове вирішення цього наукового завдання – а саме розвиток СЗЯ машинобудівного підприємства на основі комплексного підходу на базі виробничого менеджменту, фінансового менеджменту та маркетингу. У рамках роботи СЗЯ такий підхід сприятиме фахівцям з якості: в оптимізуванні фінансування систем управління якістю, з урахуванням частки витрат на побудову та функціонування систем управління якістю.

Механізмом, який використовується в СЗЯ для оцінювання та удосконалення систем управління якістю, визначено концепцію витрат на побудову та функціонування систем управління якістю. Відповідне класифікування таких витрат, ведення обліку та визначення їх обсягів на підприємстві в рамках роботи СЗЯ, аналізування та прогнозування таких витрат, співставлення їх з іншими показниками роботи систем управління якістю, дає важливу інформацію для можливості покращення роботи даної системи. Розроблено пропозиції для представників керівництва підприємств з якості щодо використання передового досвіду та його адаптації для умов машинобудівного підприємства. Запропоноване розділення витрат на побудову та функціонування систем управління якістю на витрати на запобіжні заходи й контролювання якості (витрати на систему управління якістю), та внутрішні й зовнішні стосовно підприємства витрат на виправлення невідповідностей (витрати в системі управління якістю). Додаткове розподілення цих витрат на інвестиційні (стратегічного, довгострокового характеру) та поточні витрати покращує систему їх ідентифікації та аналізування фінансовими менеджерами машинобудівних підприємств.

З метою оцінювання роботи систем управління якістю в рамках СЗЯ запропоновано визначати потребу у фінансуванні побудови та функціонування систем управління якістю залежно від класу продукції, як комплексного показника, що залежить від вимог споживачів щодо якості, дозволяє виявити недоліки роботи цієї системи. Такий поділ продукції на класи актуалізує вивчення питання мінімізації витрат на побудову та функціонування систем управління якістю без погіршення якості продукції підприємства, яку очікують споживачі. Виявлені зв'язки якості продукції із вимогами до неї з боку споживачів, які дозволяють фінансовим менеджерам машинобудівних підприємств знаходити причини існування різної частки витрат на побудову та функціонування системи управління якістю в собівартості продукції. До причин залежності витрат на побудову та функціонування систем управління якістю від класу продукції, які слід враховувати керівникам машинобудівних підприємств, належать: психологічні причини ставлення персоналу до якості, різна якість комплектації, переваги в ціні продукції нижчих класів і менші вимоги до її якості, високі витрати на систему управління якістю продукції вищого класу.

Окрім класів продукції для оптимізування фінансування побудови та функціювання СЗЯ запропоновано визначати «економічний баланс», який являє собою певне оптимальне співвідношення обсягу фінансування систем управління якістю та показників якості діяльності машинобудівного підприємства. Розроблено показник зміни витрат на виправлення невідповідностей у системі управління якістю, який враховує критерії якості діяльності підприємства: витрати на якість повинні зростати меншими темпами ніж збільшується економічний ефект від зростання якості. Такий ефект інвестиційним менеджерам на машинобудівних підприємствах слід порівнювати з інвестиціями на систему управління якістю та витратами на контролювання якості й на усунення наслідків низької якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Joseph M. Juran, A. Blanton Godfrey. Juran's quality handbook. Fifth Edition, McGraw-Hill, NY. – 1998. – 1730 p.
2. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Эдвардс Деминг; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.

УДК 330.43:334.71

Юкіш В.В.
кандидат історичних наук, доцент
Львівської державної фінансової академії

Овчиннікова Т.В.
кандидат економічних наук, доцент
Львівської державної фінансової академії

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE TRANSFORMATION OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT STRUCTURE OF THE CARPATHIAN REGION IN ACCORDANCE WITH MARKET REQUIREMENTS

АНОТАЦІЯ

Результати досліджень показали найвищу ефективність у регіоні змішаних організаційних структур управління підприємствами (ОСУП): лінійно-функціональних, дивізіональних та матричних. Аргументовано доведено, що найбільш оптимальною й перспективною для організацій з інноваційною орієнтацією є матрична структура управління.

Ключові слова: управління, підприємство, організаційна структура, трансформація, ефективність, регіон.

АННОТАЦИЯ

Результаты исследований показали высокую эффективность в регионе смешанных организационных структур управления предприятиями (ОСУП): линейно-функциональных, дивизиональных и матричных. Аргументированно доказано, что наиболее оптимальной и перспективной для организаций с инновационной ориентацией является матричная структура управления.

Ключевые слова: управление, предприятие, организационная структура, трансформация, эффективность, регион.

ANNOTATION

The results showed the highest efficiency in the region of mixed organizational management structure (MOMS): linear functional, divisional and matrix. It's proved that the most optimal and promising for organizations with innovative orientation is a matrix management structure.

Keywords: management, enterprise organizational structure, transformation, efficiency, region.

Постановка проблеми. Управління народногосподарським комплексом в областях Карпатського регіону, як і в усій країні, зазнало значних змін і трансформацій. Насамперед це зумовлено зменшенням бюрократичного апарату, внаслідок чого здійснено перехід від адміністративних методів управління до ринкових. Нарівні з так званим менеджментом здорового глузду запроваджуються наукові методи управління з елементами американського чи західноєвропейського організаційного менеджменту. На обласному, районному рівнях функціонують державні адміністрації, однак вони не мають ні правових підстав, ні повноважень, ані механізмів впливу на переважно приватних суб'єктів підприємницької діяльності (понад 96%). Вертикальні управлінські відносини майже повністю ліквідовані. На зміну їм прийшли відносини конкуренції, партнерства, взаємовигідного співробітництва. Менеджер, керівник підприємства приймає управлінські рішення на власний розсуд, керуючись інтересами організації та власною вигодою. Зв'язки між суб'єктами управління порушилися й поступово трансформуються в горизонтальні. Менеджер підприємства несе тепер відповідальність перед власниками й трудовим колективом.

Загалом організаційна структура управління фірмою чи підприємством, незалежно від організаційно-правової форми господарювання, є, як правило, підпорядкованою напряму виробничої діяльності підприємства, його масштабам, залежить від його завдань і стратегії та реагування на впливи зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці розрізняють поняття «організаційна структура» і «організаційна структура управління». Предметом нашого дослідження є організаційна структура управління (ОСУ). Структуру управління підприємством стали досліджувати в середині минулого століття. Її вивченням в Україні займалися такі науковці, як В. Василенко [1], М. Грещак, О. Кузьмін [2], О. Курочкін, Г. Осовська [3], А. Шегда [4]. З їхніх праць випливає, що під організаційною структурою управління підприємством слід розуміти складну структуровану систему управління, в якій чітко розподілені взаємні зв'язки та підпорядкованість елементів і персоналу, розподіл обов'язків і повноважень задля ефективного виконання функціональних завдань і досягнення стратегічних цілей підприємства. Організаційні структури управління поділяються за типами, часом існування, внутрішньою ієрархією тощо. На нашу думку, найбільш прийнятною є класифікація, якої дотримуються [1; 2; 4] із названих авторів, виділяючи лінійну, функціональну та змішані організаційні структури управління.

Постановка завдання. Об'єктом даного дослідження є зміни організаційної структури управління на підприємствах і фірмах Карпатського регіону (Закарпатська, Івано-Франківська,

Львівська та Чернівецька області). Як ключові завдання визначено: виявлення найбільш оптимальних ОСУП на конкретних прикладах, пошук їх очевидних переваг та перспектив впровадження, оцінка наявного управлінського потенціалу для здійснення змін.

Виклад основного матеріалу. Від командно-адміністративної системи підприємства успадкували лінійну структуру управління, для якої були характерні зосередження всіх управлінських і контролюючих функцій у керівника, підпорядкованість всього керівного персоналу знизу догори й строга ієрархія по вертикалі. Лінійні зв'язки, які здійснюються, базуються лише на вертикальному підпорядкуванні, тримаються на авторитеті керівника. Відповідальність за прийняття рішень несе тільки він. Однак така структура не є гнучкою, не допускає колегіальності в управлінні, вимагає від вищого менеджменту високої компетентності. З огляду на це переважаюча частина підприємств, особливо із ширшими виробничими масштабами та кількістю персоналу, здійснила реорганізацію структури управління відповідно до вимог змінюваного ринкового середовища й нових завдань.

У більшості з-посеред досліджуваних підприємств регіону внаслідок реструктуризації, зміни форми власності обрані їх керівниками змішані організаційні структури управління. Це можна пояснити виробничо-технологічною особливістю цих підприємств, прагненням власників чи керівників максимально використати наявні ресурси задля реалізації поставлених завдань, задовольнити власні цілі та потреби трудових колективів. За основу брали функціональну організаційну структуру управління, характерними особливостями якої є чіткий розподіл управлінських функцій серед усіх ланок апарату управління, одночасне підпорядкування керівників виробничих підрозділів функціональним менеджерам і головним спеціалістам, зосередження директора чи менеджера підприємства на стратегічних цілях і передача низки своїх повноважень членам управлінської команди.

Уся організація, незалежно від кількості підрозділів, обирає нову траєкторію розвитку й діє як єдина система. Підсистеми виконують свої функції, одночасно формуючи й рухаючи все підприємство. Кожна з підсистем має своїх топменеджерів, які виконують певні ролі й несуть персональну відповідальність за успішну реалізацію. Їх успішна діяльність, за відсутності протиріч і спрямованості вищим керівництвом – директором, – приносить синергетичний ефект, тобто кількісні та якісні зміни, які загалом вищі, ніж би цього досягли кожний з підрозділів зокрема. Тобто, чим вдаліше й відповідніше до потреб підприємства буде підібрана організаційна структура управління, тим узгодженіше діятимуть підсистеми організації, яка з найменшими втратами рухатимуться вперед і досягатиме високих цілей у своєму розвитку.

Із змішаних, або, як ще їх називають у літературі з менеджменту, ком-бінованих організаційних структур управління, у процесі дослідження виявлено найбільш поширеними: лінійно-функціональну, дивізійну та матричну. Лінійно-функціональна структура управління становить собою комбінацію найефективніших елементів лінійної та функціональної. У ній управлінські функції, пов'язані з розподілом повноважень та відповідальності, спрямовані зверху вниз, що дає змогу керівнику підприємства здійснювати управлінські функції за лінійною системою. Водночас взаємозв'язки між функціональними службами не характеризуються підпорядкуванням. Приймають рішення, несуть за них відповідальність, дають розпорядження працівникам і здійснюють відповідний контроль лише керівники лінійного рівня. Лінійно-функціональна організаційна структура управління запроваджена на таких із досліджуваних підприємств: ЗАТ «Іскра» (м. Львів), ПАТ «Берегівський радіозавод» (Закарпатська область).

Схематичне зображення типової лінійно-функціональної організаційної структури управління за допомогою органіграми покажемо на прикладі ПАТ «Берегівський радіозавод» (Закарпатська область) (рис. 1).

На органіграмі лінійні зв'язки показані суцільною лінією, а функціо-нальні – пунктирною. Із схеми бачимо, що всі функціональні підрозділи та їх керівники й спеціалісти підпорядковані функціональним керівникам відповідних служб. Водночас управлінці середньої ланки безпосередньо підпорядковуються керівникам лінійних підрозділів. Недоліком такої структури управління є незадовільний рівень комунікацій між низовими лінійними підрозділами та лінійними керівниками вищого ешелону. Як бачимо, ці комунікації здійснюються через функціональні підрозділи. Тому для оперативного отримання інформації й прийняття рішень лінійними керівниками необхідно налагоджувати постійну зворотну управлінську взаємодію. У ході досліджень у 2010-2012 рр. на це була звернута увага директора ПАТ «Берегівський радіозавод». Він здійснив невелику реструктуризацію в усіх підрозділах, виокремивши в кожному з них по два цехи за виробничим принципом. В обов'язки майстрів цеху входило подавати щоденну інформацію керівнику підрозділу й постачальнику інженерно-технічного відділу про стан справ у цехах і поточні проблеми. До повноважень головного інженера ПАТ були додані функції зі здійснення аналітичної обробки інформації, яка поширювалася всередині підприємства. Як наслідок, лінійні зв'язки між верхньою ланкою менеджменту і його найнижчим рівнем стали значно інтенсивнішими й трансформували комунікації із вертикалі в горизонтальну площину.

Дивізіональна організаційна структура управління є оптимальною для великих під-

приємств зі широким асортиментом продукції та послуг, значним колом постачальників і споживачів, охопленням значної території. У цій структурі окремі підрозділи часто називають дивізіонами, їх керівникам делегується значна частина повноважень та певна автономія. Зокрема вони самостійно організовують виробничі процеси, запровадження технічних інновацій, розпоряджаються фінансами за госпрозрахунковим принципом, здійснюють збут продукції. Усі управлінці й спеціалісти в межах дивізіону повністю підпорядковуються його менеджеру. Такого типу комбінована структура управління знайшла своє впровадження у АПП «Львівське», ТзОВ «Віконні системи» Львівської області.

Процес формування змішаної структури управління в АПП «Львівське» був започаткований ще на початку 90-х рр. минулого століття, коли підприємство очолив Б. Дубневич. За кілька років на підприємстві було створено додаткові виробничі підрозділи: швейний цех, деревообробний цех із пилорамою. На середину 2000-х років підприємство стало працювати за чотирма напрямами, які залежали від виробництва певного виду продукції чи надання послуг. Нові підрозділи займаються сільськогосподарським виробництвом, житловим і капітальним будівництвом, виготовленням обладнання для залізниць, наданням транспортних послуг та обслуговуванням відповідних власних потреб.

Стрімке розширення масштабів виробництва та кола постачальників і споживачів, розширення асортименту товарів і послуг, збільшення кількості працівників на 2010 р. до 4000 осіб (апарат управління – 122 особи) зумовили потребу в радикальній реформі системи управління. Оскільки наша співпраця з адміністрацією АПП здійснювалась ще з 2007 р., то керівництву були надані певні консалтингові послуги, проведені соціологічні дослідження серед персоналу. Відтак була запропонована дивізіональна організаційна структура управління як найбільш придатна до умов функціонування підприємства й ефективна на перспективу. Створена команда проекту реорганізації структури управління, в яку увійшли менеджери верхнього ешелону, керівники підрозділів і наша експертна група. За основу прийняли у вересні 2010 р. структуру управління, показану на рисунку 2.

У ході реалізації програми перетворення став очевидним поглиблений поділ управлінської праці, жорстко визначені її межі, що було відображено в детальних інструкціях для менеджера кожного рівня. Це дало змогу запобігти дублюванню управлінських функцій, оскільки дирекція АПП разом із керівниками головних служб була зосереджена на вирішенні загально-корпоративних проблем (розробці стратегії розвитку, здійсненні інновацій та фінансовій діяльності).

Структура управління в кожному підрозділі є автономна, але не роздута. Це дає змогу здійснювати керівництво оперативно й економити кошти. Водночас формується особлива корпоративна культура в дивізіонах, в основу якої вбудовуються цінності материнського агро-

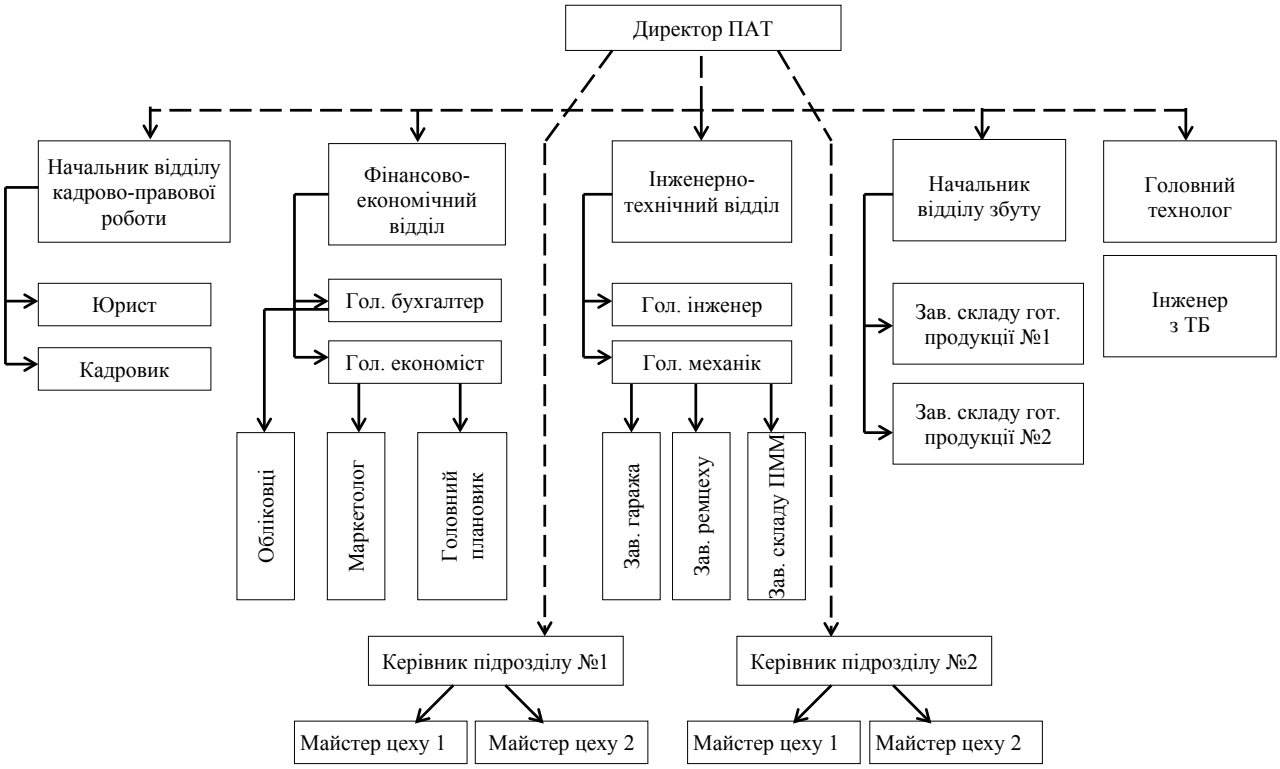


Рис. 1. Схема організаційно-управлінської структури ПАТ «Берегівський радіозавод» (лінійно-функціональна структура)

підприємства. Розмежування функціональних повноважень менеджерів підрозділів, поглиблення лінійних зв'язків між ними вивільнили значну частку часу у вищого менеджменту. Це забезпечило оперативне реагування на зовнішні зміни, швидке прийняття рішень і підвищення їх ефективності. Як наслідок, АПП «Львівське» є підприємством, в якому постійно зростають прибутки, щорічні темпи зростання виробництва становлять останніми роками 3-6%, середня заробітна плата працівників становила на 2012 р. 3857 грн., відсутня плинність кадрів.

Остання комбінована ОСУП – матрична. Її створення бажане з огляду на необхідність проведення внутріфірмових структурних і технологічних змін відповідно до потреб зовнішнього середовища. Під матричними структурами розуміють тимчасові або й постійно діючі проектні групи, які формуються на підприємстві. Вони діють поряд із лінійно-функціональними структурами, іноді в їхніх межах, і очолювані керівниками підрозділу, в інтересах якого розробляється проект. Члени команди повністю підпорядковуються керівнику проекту, який несе відповідальність за його розробку й впровадження. У свою чергу проектна група, яка працює на майже постійній основі для забезпечення динамічних змін на одному з вирішальних напрямів життєдіяльності підприємства, може поєднувати таку креативну діяльність із виконанням практичної роботи з впровадження інновацій. Робота в проектній групі здійснюється за сумісництвом, за окрему платню, розмір якої залежить від кінцевого результату проекту.

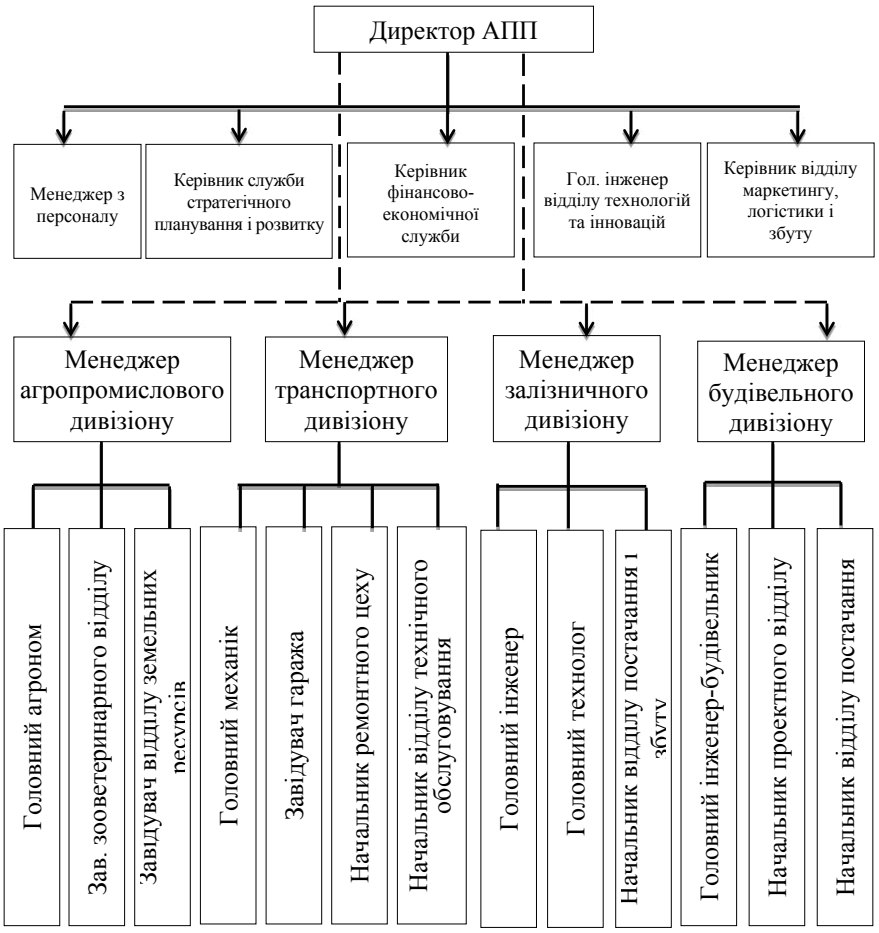


Рис. 2. Організаційно-управлінська структура АПП «Львівське» (дивізіональна система)

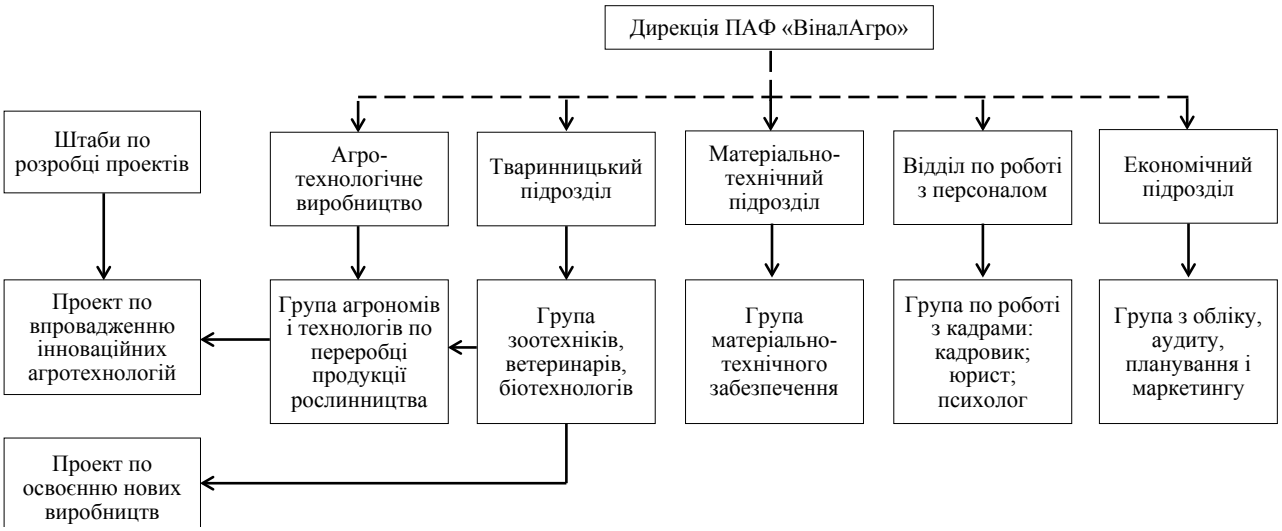


Рис. 3. Схема побудови матричної організаційної структури управління в ПАФ «ВіналАгро» (Львівська обл., м. Ходорів)

Органосхема матричної організаційної структури підприємства показана на рисунку 3.

За її основу взята функціонуюча структура управління на ПАФ «ВіналАгро» Жидачівського району Львівської області. Подібні моделі тимчасового характеру починають створювати креативні команди фірм з інноваційною спрямованістю.

Матрична структура управління є надзвичайно гнучкою до інновацій, які, однак, постійно потребують внутрішніх чи зовнішніх інвестицій, швидкого реагування на споживчі потреби ринку й високої конкурентоспроможності продукції. Спершу керівництво агрофірми поставило перед собою завдання постійно розширювати асортимент рослинницької продукції, переходити до вирощування технічних культур, у тому числі й на біопаливо, здійснювати поступово переробку сільськогосподарської продукції самостійно. Відповідно нові місія й стратегія підприємства, зумовлені прагненням завоювати лідерство в галузі південно-східного регіону Львівської області, вимагали реорганізації структури управління. Функціонування команд проектів розвитку практично стало безперервним впродовж 2010-2012 років. Водночас праця провідних спеціалістів-агрономів, біотехнологів, зоотехніків, програмістів в єдиних проектних групах дала змогу сформувати дві взаємодоповняльні команди, які очолили перетворення в рослинницькій і тваринницькій галузях. Розмежування повноважень і відповідальності кожного члена команди, з одного боку, і постійна співпраця й взаємодопомога, підняли на новий рівень індивідуальну й групову відповідальність. Вони підсилювалися потужним мотиваційним чинником – винагородою, яка стимулювала людей на зростання й на самовіддачу. Члени проектних груп отримували у вказаний період заробітну плату по 4600-5500 грн за місяць, що була в 1,5-2 рази більшою від виплат їхнім колегам у підрозділах. Такий інноваційний підхід, опертий на делегування повноважень і командну роботу, забезпечив «ВіналАгро» стабільність і зростання.

Здійснений аналіз організаційної структури управління підприємствами свідчить про позитивний досвід досліджуваних підприємств регіону в успішному реформуванні управлінських структур. Зазначені перетворення здійснювали відповідно до динаміки змін ринкового середовища, з одного боку, й можливостей, напряму розвитку, стратегії діяльності тих підприємств – з іншого. Завдяки орієнтації керівників на зміни, аналізовані підприємства та фірми зайняли чільні позиції у відповідних галузях регіону.

Зрозуміло, на тлі загальної економічної кризи в країні, як і в регіоні, всі підприємства, фірми та організації переживають надзвичайно складні етапи у своїх життєвих циклах. Складні умови для вживання, банкрутство, закриття суб'єктів господарювання стали масовими. Водночас є підприємства, фірми, які завдяки гнучкому й ризикованому менеджменту, стійкості та відданості персоналу меті організації не тільки виживають у цій непростій ситуації, а й показують динаміку зростання, зберігають і розвивають працівників, певним чином розширюють виробництво, освоюють нову продукцію й напрями діяльності та одержують прибутки. Успішне функціонування цих суб'єктів господарювання, як свідчать тривалі спостереження, аналіз статистичної та іншої документації, забезпечене лише завдяки керівникам цих підприємств та фірм, які є справжніми лідерами своїх колективів.

Варто також вказати на той факт, що спеціально обрані як об'єкти дослідження підприємства та фірми постійно діяли відповідно до змінюваної ситуації. Однак менеджери часто приймали рішення, що йшли всупереч інтересам значної частини персоналу та іноді випереджали зміни зовнішнього середовища. Як показала практика, такий ризик-менеджмент був виправданим, у тому числі й вдосконалення або повна зміна ОСУ.

Розглянуті моделі реструктуризації організаційно-управлінських структур є найбільш оптимальними, оскільки вони адаптовані до ринкової динаміки, відповідають природній стратегії виживання й поступового зростання, створюють підстави для організаційного лідерства. Однак є незаперечним те, що в реорганізації системи менеджменту через зміну структури управління вирішальну роль відіграють управлінські кадри.

Як видно із статистичного аналізу, потенціал і людських ресурсів, і кваліфікованих фахівців, які закінчують ВНЗ у регіоні, є досить вагомим. У вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації навчається близько 200 тис. студентів [5, с. 417-421]. Можна припустити, що кожного року закінчує ці навчальні заклади із дипломом спеціаліста чи магістра близько 40 тис. осіб. Звичайно, понад половина з них залишаються безробітними або влаштовуються не за фахом. Значна частина не йде працювати в підприємницькі структури. Тому можна припустити, що десь близько 5 тис. кваліфікованих фахівців із вищою освітою працевлаштовуються на підприємствах, фірмах тощо.

Зрозуміло, управлінські навички формуються роками. В університетських аудиторіях їх набути практично неможливо. Теорія й практика менеджменту показує, що процес підготовки успішного менеджера триває приблизно 8-10 років. Порівняння кількості випускників ВНЗ з кількістю суб'єктів підприємництва вказує на те, що теоретично не йдеться про дефіцит керівних кадрів.

Аналіз показує: абсолютна більшість суб'єктів середнього й великого підприємництва в досліджуваних областях забезпечена кваліфікованими керівниками із вищою освітою. Вибіркове соціологічне опитування керів-

ників суб'єктів господарської діяльності різних форм власності Львівської області, проведене в 2010 р. (вибірка складала понад 6% функціонуючих суб'єктів середнього й великого бізнесу), показало, що повну вищу освіту мають 87,4% із них, незакінчену вищу – 11,3%. Однак, освіту за напрямом діяльності підприємства чи фірми мають майже 42%. За віком вони розподіляються так: 30-39 років – 12,2%; 40-49 років – 34,8%; 50-59 років – 37,3% і 60 років і старші – 15,7%. Із результатів соціологічного дослідження випливає, що найбільша кількість керівників господарюючих суб'єктів – це особи віком за 50 років (майже 54%). Співвідношення молодих (до 39 років) і керівників пенсійного віку теж на користь старших. Можна дійти висновку, що трансформаційні процеси в економіці не вплинули на омолодження управлінських кадрів у вищому ешелоні. Не відповідає більш ніж у 58% і базова освіта менеджерів підприємств напряму чи сфері їх життєдіяльності.

Дослідження також показують дві існуючі протилежності в підприємницькому менеджменті: у досліджуваних державних підприємствах управлінський апарат надміру роздутий (приблизно один управлінець на вісім працівників); водночас у приватних – досить обмежений (у середньому один управлінець на п'ятнадцять працівників). Звичайно, власники підприємств чи фірм намагаються економити на зменшенні кількості найманих менеджерів. Однак така тенденція може мати негативні наслідки ефективності управління. Його гарантією також не може бути існуюча практика приватного бізнесу вводити в управлінський апарат, переважно не нижчої ланки, членів сім'ї чи родини. У таких випадках знижується відповідальність і вимогливість.

Загалом реорганізація системи менеджменту дає позитивні результати. Передусім відіграла важливу роль зміна форми власності із державної на приватну. Це дало змогу змінювати управлінську структуру, робити її значно мобільнішою та ефективнішою. Істотно знизилася бюрократизація управлінського процесу, оскільки приватні підприємства вийшли з-під контролю районних та обласних адміністративних структур. Правова, економічна свобода господарюючих суб'єктів дає змогу самостійно й успішніше вирішувати виникаючі проблеми, а менеджерам – приймати незалежні, але відповідальні рішення.

Висновки. Система управління людськими ресурсами на підприємствах регіону зазнала значних змін: відбулися її реструктуризація, зміна механізмів впливу, скорочення управлінського персоналу. Функції органів управління на рівнях області, району звузилися до координації, контролю та регулювання. Спостерігаємо поступову заміну вертикальної системи управління горизонтальними зв'язками, орієнтованими на реалізацію інвестиційно-інноваційної політики, енергозбереження, розвиток комунікативної інфраструктури, вирішення кадрових питань.

У вітчизняному менеджменті найбільш оптимальними вважають функціональні та змішані структури управління. Дослідження показали, що найбільш ефективними й гнучкими в змінюваних умовах ринку є комбіновані ОСУ: лінійно-функціональна, дивізійна та матрична. Рекомендовані й впроваджені дивізійна ОСУ в АПП «Львівське», матрична – в ПАФ «ВіналАгро» та інших підприємствах продемонстрували високу ефективність організаційного менеджменту. За функціонального розмежування кожного підрозділу на їх рівнях створені управлінські команди або команди проектів, які забезпечували пошук нових перспективних ідей, їх впровадження та динамічний розвиток підрозділів і підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.А. Ситуаційний менеджмент: навчальний посібник / В.А. Василенко, В.І. Шостка. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 285 с.
2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: НУ«Львівська політехніка» (ІВЦ «ІНТЕЛЕКТ»+ ІПДО), «Інтелект-Захід», 2002. – 228 с.
3. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
4. Шегда А.В. Менеджмент: навчальний посібник / А.В. Шегда. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 583 с.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.

УДК 330.131.5:631.11

Юрій Т.П.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

AGRICULTURAL ENTERPRISES EFFICIENCY FACTORS

АНОТАЦІЯ

Висвітлено необхідність визначення ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства в умовах обмеженої інформаційної бази. Проаналізовано основні фактори ефективності діяльності підприємства як продуктивність праці, індекси продуктивності праці, рентабельність, окупність витрат, валовий дохід, земле місткість та інтенсивність.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, ефективність, продуктивність праці, рентабельність, валовий дохід, окупність витрат, земле місткість, інтенсивність.

АННОТАЦИЯ

Освещена необходимость определения эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия в условиях ограниченной информационной базы. Проанализированы основные факторы эффективности деятельности предприятия как производительность труда, индексы производительности труда, рентабельность, окупаемость затрат, валовой доход, землеемкость и интенсивность.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, эффективность, производительность труда, рентабельность, валовой доход, окупаемость затрат, землеемкость, интенсивность.

ANNOTATION

The article deals with the necessity of the agricultural enterprises efficiency under limited information base. The basic factors of enterprise efficiency as productivity, indices of productivity, profitability, cost recovery, gross income, land capacity and intensity.

Keywords: agricultural enterprise efficiency, productivity, profitability, gross revenue, cost recovery, soil capacity, intensity.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в аграрному секторі виробництва посприяли розвитку й формуванню нових підприємницьких структур у сільському господарстві України, це сільськогосподарські виробничі кооперативи, створені шляхом об'єднання фізичних осіб, їх майна й землі на підставі вільного волевиявлення громадян; господарські товариства (акціонерні, з обмеженою, додатковою й повною відповідальністю); приватні підприємства на основі власних землі й майна, оренди земельних та майнових паїв членів реформованого аграрного формування; фермерські господарства з використання власного майна й землі, включаючи оренду майнових і земельних паїв.

Виробнича діяльність суб'єктів господарювання в першу чергу спрямовується на одержання прибутку, як основи їх подальшого функціонування та ефективного розвитку. Однак доходи більшості сільськогосподарських підприємств залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного розвитку. Зменшується кількість сільськогосподарських підприємств, погіршуються якісні показники їх забезпеченості основними видами ресурсів. Але, починаючи з 2011 року основними виробниками сільськогосподарської продукції стали сільськогосподарські підприємства. Однак при цьому спрощується структура їхніх посівних площ, в якій високу питому вагу займають зернові культури та скорочується поголів'я великої рогатої худоби. Основними виробниками продукції тваринництва та овочів все ж залишають господарства населення.

Нові обставини господарювання вимагають використання більш ширшого складу показників ефективності з орієнтацією на пріоритет суспільного ефекту, з прагненням максимально узгодити інтереси в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми ефективності присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зарубіжна економічна думка, сформована на ринкових засадах і конкуренції соціально-економічних систем, позиціонує ефективність як результат діяльності суб'єкта, сформований вкладанням ресурсів для максимізації прибутку (В.К. Паретто); підприємницькі дії, пов'язані з інноваційним характером виробництва та економією витрат, що забезпечує необхідний ефект (Й. Шумпетер); відповідний рівень необхідного використання праці для створення суспільного продукту (К. Маркс); причинно-наслідкові зв'язки між вкладеними ресурсами й отриманим результатом (Л.Г. Мельник); використання ресурсів з метою максимізації виробництва й послуг (А. Саліван). Таким чином, поняття ефективність формується навколо таких категорій як ефект, економічний ефект, затрати ресурси, результат.

Теоретико-методологічні засади формування, оцінювання та зростання ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств ґрунтовно розкрили у своїх наукових працях В.Г. Андрійчук, В.С. Дієсперов, М.Й. Малік, В.Я. Мессель-Василяк та ін. дослідники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні вітчизняні дослідження, окремі аспекти формування показників ефективності сільськогосподарської діяльності підприємств потребують уточнень та вдосконалення, що зумовлено особливостями розвитку галузі. Подальшого дослідження й обґрунтування вимагають сучасні

проблеми, що виникли в зв'язку із обмеженням інформаційного забезпечення аналізу результатів діяльності підприємств. Ці обставини стали перешкодою для одержання різносторонньої характеристики ефективності сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей статті. Обґрунтування факторів ефективності сільськогосподарського підприємства на основі існуючої та обмеженої інформаційної бази, розрахунок яких може вплинути на визначення ефективності господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення докорінних реформ в аграрному секторі вплинуло на виробництво валової продукції сільського господарства, розподіл земельних ресурсів України та ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств.

Ефективність виробництва в сільськогосподарських підприємствах є однією з основних компонент ефективності галузі сільського господарства, що визначається ступенем досягнення тих цілей, які суспільство ставить перед нею. Кінцеві цілі розвитку сільського господарства мають соціальний характер, але їх досягнення відбувається на основі реалізації економічних і технологічних передумов.

Економічну ефективність сільськогосподарського виробництва визначають на різних рівнях. Зокрема, виділяють економічну ефективність виробництва, окремих галузей сільського господарства, виробництва в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності, їх об'єднаннях та внутрішньогосподарських підрозділах, виробництва окремих культур, продукті, послуг, впровадження у виробництво інноваційних технологій. Залежно від цього використовують різні економічні показники. Об'єктивна оцінка економічних процесів і явищ можлива лише в разі правильного застосування методів їх дослідження. Загальний підхід до оцінки ефективності діяльності являє собою досягнення мети господарської діяльності підприємства з найменшими витратами праці [8, с. 54].

Під час проведення економічної оцінки ефективності виробництва в різних формах господарювання потрібно враховувати такі її чинники, як рівень концентрації виробництва, форму власності на засоби виробництва й спосіб її використання. При цьому, очевидно, на сьогодні неможливо обрати якусь одну найкращу для будь-яких природно-кліматичних умов організаційно-правову форму аграрного виробництва, як неможливим є й вибір якоїсь однієї системи показників для їх оцінки. Здійснюючи оцінку ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, безумовно слід використовувати загальновідомі показники ефективності (продуктивність праці, урожайність культур, продуктивність тварин, норма прибутку) [3, с. 61].

Ефективність не можна виразити однозначно, оскільки потрібно враховувати різні інтереси та ресурси, умови функціонування вітчизняної економіки у світовій. Спроби вивести один узагальнюючий показник ефективності результату не дають, хоча деякі показники певною мірою є інтегральними, як валовий дохід, додана вартість, валовий внутрішній продукт, суспільна продуктивність праці.

У нових умовах господарювання на багатьох підприємствах економічна робота стала занедбаною, не стало економістів, погіршився первинний облік. Завдало шкоди звуження інформації у формах статистичної звітності щодо структури виробничих витрат, обсягу, складу й розподілу затрат праці та коштів на оплату праці. Основною базою для аналізу показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства», але не всі підприємства звітують по вказаній формі.

Одним з найважливіших критеріїв ефективності виробництва є продуктивність праці, що є головною якісною характеристикою ефективної системи господарювання ринкового типу, в якій вільний рух капіталу й робочої сили сприяє розширенню ємності товарного ринку, ринку праці та капіталу, а також забезпечує товаровиробникам нагромадження основного капіталу, нормальне відтворення залученої до економічної діяльності робочої сили, створення інвестиційних та інноваційних фондів, а також вирішення інших соціально-економічних питань [5, с. 341].

Продуктивність праці має велике національне значення:

- важливе джерело збільшення виробництва продукції та сировини в умовах зменшення затрат робочої сили;
- головний фактор скорочення затрат живої праці під час виробництва продукції та економії робочого часу;
- важлива передумова для скорочення робочого дня, тижня, року, що дає змогу працівникам краще задовольняти особисті та суспільні потреби;
- скорочення витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції за випереджаючими темпами зростання продуктивності праці в порівнянні з заробітною платою, що сприяє відносному її зменшенню, а отже, здешевленню виробництва продукції;
- підвищення ефективності використання та економії витрат минулої праці, уречевленої в матеріальних ресурсах;
- економить живу та уречевлену працю, що створює передумови до зниження собівартості продукції, збільшення рівня рентабельності та норми прибутковості;
- вирішальний мотив поліпшення матеріального добробуту села.

Поділяємо думку О.А. Бугуцького [2, с. 32], що до джерел зростання продуктивності праці правомірно відносити:

1) підвищення під дією праці родючості ґрунту й продуктивності тварин, що позначається на рівні виходу валової продукції з одиниці земельної площі;

2) економію праці завдяки технічній озброєності й суспільній організації праці. Резервами підвищення продуктивності праці є зниження технологічної трудомісткості та більш повне використання фонду робочого часу.

Доцільно проводити розрахунки трудового та вартісного показника продуктивності праці. Перший – індекс продуктивності праці виведено з показників трудомісткості різних рослинницьких та тваринницьких продуктів, які в звітній формі представлені прямими затратами. Як вартісний показник взято відношення до прямих затрат праці обсягу виробництва продуктів, розрахованого за їхньою середньо українською виробничою собівартістю. Індексом продуктивності праці зіставляється продуктивність у даному підприємстві із середньо українською. За допомогою індексу можна також оцінювати динаміку продуктивності праці в підприємстві, по регіону. Вартісний показник дозволяє оцінювати можливості відтворення виробництва й підвищення оплати праці. Трудове спів вимірювання важливе для оцінки використання трудових ресурсів, зайнятості [6, с. 43].

Однак, вилучення з форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства» у 2007 році, затрат праці не дозволяє обчислювати з неї показники її продуктивності. З цього часу для розрахунку продуктивності праці використовуються середньо українські значення трудомісткості продуктів розраховані згідно форми № 50 с-г, які накладаються на значення наступних періодів. Тому такі розрахунки можуть бути тільки орієнтованими. За сьогоднішніх умов продуктивність праці може бути виміряна тільки вартісним показником.

Результати діяльності підприємств прийнято оцінювати одним узагальнюючим критерієм – рентабельністю, що визначається по реалізованій частині продукції. Офіційний показник рентабельності розраховується відношенням суми виручки за рослинницьку та тваринницьку продукцію разом до витрат також по всьому сільськогосподарському виробництву. Але при такому розрахунку не беруться до уваги витрати на матеріали власного виробництва. Їх формують витрати на виробничі цілі власних кормів, насінні, підстилкового матеріалу, молока на випоювання молодняку, нетоварної частини продукції бджільництва тощо. Найбільша питома вага матеріалів власного виробництва – корми. Наприклад, витрати на вирощування кормів визначають по рослинництву, а потім ще враховують через собівартість цих кормів у тваринництві. Повторний рахунок збільшує суму витрат по обох галузях. Кормова продукція на реалізацію не виходить. З іншого боку, при обчисленні рентабельності враховують тільки ті витрати, що віднесені на реалізовану продукцію. Логічно враховувати витрати, здійснені на всю вироблену продукцію. Виходячи з цього, поряд з офіційним показником рентабельності визначають показник покриття всіх витрат сільськогосподарського виробництва виручкою від реалізації. Здебільшого він відносно нижчий. Однак при розвиненому тваринництві, забезпеченому власними кормами, прийнятий показник рентабельності її занижує. Таке зменшення тим значніше, чим вище відношення суми повторного рахунку до витрат підприємства на сільськогосподарську продукцію. На величину рентабельності впливає також врахування виробленої продукції минулих років, тобто реалізована продукція перевищує обсяги виробленої в поточному році.

Визначальне місце в аналізах відводиться вимірюванню обсягів виробництва через показник валового доходу. Валовий дохід – узагальнюючий показник кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. У ньому втілюється заново створена в процесі виробництва вартість, результат праці працівників підприємства. Різниця між господарствами за величиною валового доходу набагато більша, як за виробництвом валової продукції. Виробництво в діючому підприємстві, природно, завжди виражається додатнім числом. Валовий дохід часто має від'ємне значення – і не тільки в частині господарств, а й у регіонах. Це означає, що прибутку немає, а оплата праці не покривається сумою валового доходу.

Величина валового доходу визначається відніманням від суми валової продукції всіх витрат без оплати праці. У даному разі виробництвом логічно вважати виручку від реалізації продукції. Витрати потрібно зменшувати на суму повторного рахунку, аналогічно тому як коригується валове виробництво.

Валовий дохід як результативна характеристика може аналізуватися відношенням його величини до площі сільгоспугідь, затрат праці, кількості працівників, витрат виробництва. Валовий дохід з розрахунку на годину трудових затрат буде вартісною характеристикою продуктивності праці. Звичайно, тільки тоді, коли в господарстві виробництво дохідне.

У сільськогосподарському виробництві суттєвими є регіональні особливості, які діють як постійний фактор ефективності, особливими є землезабезпеченість та інтенсивність виробництва, яка характеризується витратами та віддачею з одиниці площі сільгоспугідь.

Землемісткість робочого місця визначається як відношення площі угідь на працівника в сільськогосподарському виробництві. Зміни в земле місткості робочого місця можна оцінювати по різному. З одного боку, зростання цієї величини супроводжується підвищенням продуктивності праці. З іншого, воно спричиняє зменшення сільськогосподарської зайнятості, яка часто має небажані соціальні наслідки.

Насичення виробництва за рахунок інтенсивних трудомістких галузей – скотарства, овочівництва, садівництва, вирощування певних технічних культур зумовлюватиме скорочення оброблюваних площ. Інтенсивний розвиток вимагає значно вищих витрат праці на гектар, що призведе до збільшення кількості необхідних працівників.

При завеликій площі угідь на працівника в сільськогосподарських підприємств виникає потреба у використанні послуг сторонніх організацій. Ступінь їхнього залучення визначається відношенням суми оплати їхніх послуг до оплати праці сільськогосподарських працівників і впливає на формування зайнятості сільської території.

Із земле місткістю робочого місця прямо пов'язаний найважливіший фактор інтенсифікації, за яким виробничі витрати зіставляються з площею сільгоспугідь [4, с. 82]. Сільськогосподарською інтенсифікацією виробництва є впровадження науково-технічного прогресу шляхом застосування сучасних ресурсоощадних технологій, збільшення й раціональне використання добрив, високоврожайних районованих сортів і високопродуктивних порід тварин і птиці тощо. У кінцевому результаті вони знаходять своє вираження в збільшенні виробничих витрат на гектар площі й голову тварин.

Одним із вирішальних факторів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва й функціонування агропромислового комплексу є оптимізація забезпеченості аграрної сфери трудовими ресурсами. Здійснюючи аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства, то слід зосередити увагу на таких аспектах:

- внутрішньо змінні втрати робочого часу;
- втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;
- рівень використання засобів механізації та автоматизації праці;
- аналіз системи стимулювання працівників;
- визначення професійно-кваліфікаційної структури працівників.

На думку Й.С. Завадського, ефективність аграрного сектора економіки лише на третину зумовлюється вкладенням у техніку й устаткування, а усе інше залежить від людського чинника, інтелектуального потенціалу, кваліфікаційного рівня, здібностей керівників і спеціалістів [4, с. 53]. Трудові ресурси сільськогосподарського підприємства відіграють провідну роль в ефективному використанні землі, знарядь праці, інших засобів виробництва, а також фінансових та інших ресурсів.

Саме використання із повноцінним відтворенням природного та людського ресурсу повинно стати вихідним критерієм ефективності [4, с. 72].

Ресурсний напрям являється також безумовним критерієм аналізу ефективності діяльності підприємства, що відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також якщо можна, порівняти з показниками найближчих конкурентів.

Висновки. Здійснюючи оцінку ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, використовують узагальнені показники ефективності, як продуктивність праці, урожайність культур, продуктивність тварин, норма прибутку. Деякі показники певною мірою є інтегральними, як валовий дохід, додана вартість, валовий внутрішній продукт, суспільна продуктивність праці.

Однак у сучасних умовах господарювання, враховуючи звуження інформаційної бази щодо структури виробничих витрат, обсягу, складу й розподілу затрат праці та коштів на оплату праці, дослідження визначення ефективності діяльності підприємства ускладнюється.

Основною базою для аналізу показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарського підприємства». Крім узагальнених показників визначення ефективності доцільно використовувати показник окупності витрат, що враховує повторний рахунок підприємства (особливо для підприємств з розвинутим тваринництвом). У зв'язку із регіональними відмінностями варто використовувати показники земле місткості та інтенсивності, що впливають на формування зайнятості сільської території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / Андрійчук В.Г. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Бугуцький О.А. Продуктивність праці в сільському господарстві / О.А. Бугуцький. – К.: Урожай, 1973. – 72с.
3. Бучко І.С. Ефективність функціонування різних організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві / Бучко І.С. // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету: Економіка. – Ч. 2. – 2007. – № 65. – С. 62-73.
4. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському виробництві: [монографія] / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
5. Дуда С.В. Сучасні підходи до вивчення поняття продуктивності праці / Дуда С.В.// Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 340-345.
6. Дієсперов В.С. Продуктивність сільськогосподарської праці: [моногр] / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 274.
7. Завадський Й. Фактори мотивації персоналу в менеджменті /

Завадський Й, Червінська Л. // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 53.
8. Іванько А.В. Регулювання агропродовольчого виробництва: регіональний аспект: Монографія / Іванько А.В. – К.: НЦ ІАЕ, 2008. – 230 с.
9. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 19-24.
10. Основи аграрного підприємництва / [Малік М.Й., Зіновчук В.В., Лупенко Ю.О. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К. – Академія, 2001. – 582 с.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.12

Богославська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ І ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

DETERMINING THE EFFICIENCY OF PROTECTED AREAS AND NATURAL RESERVE FUND

АНОТАЦІЯ

У статті визначено економічну, екологічну та соціальну ефективність функціонування заповідних територій і об'єктів природно-заповідного фонду. Обґрунтовано методичні аспекти забезпечення ефективного використання земель природно-заповідного фонду. Проведено оцінку використання природно-ресурсного потенціалу заповідних територій і об'єктів природно-заповідного фонду. Обґрунтовано доцільність раціоналізації використання заповідних територій, створення реєстру та кадастру цінних рекреаційних ресурсів.

Ключові слова: природно-заповідний фонд, заповідні території, ефективність, земельний кадастр, реєстр, рекреаційні ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье определены экономическая, экологическая и социальная эффективность функционирования заповедных территорий и объектов природно-заповедного фонда. Обоснованы методические аспекты обеспечения эффективного использования земель природно-заповедного фонда. Проведена оценка использования природно-ресурсного потенциала заповедных территорий и объектов природно-заповедного фонда. Обоснована целесообразность рационализации использования заповедных территорий, создание реестра и кадастра ценных рекреационных ресурсов.

Ключевые слова: природно-заповедный фонд, заповедные территории, эффективность, земельный кадастр, реестр, рекреационные ресурсы.

ANNOTATION

The article defines the economic, ecological and social efficiency of the protected areas and objects of natural reserve fund. Methodical aspects of ensuring the efficient use of land of natural reserve fund. The evaluation of the use of the natural resource potential of protected areas and objects of natural reserve fund. The expediency of rationalizing the use of protected areas, the creation of the registry and cadaster valuable recreation resources.

Keywords: natural reserve fund, protected areas, efficiency, land cadaster, registry, recreation resources.

Постановка проблеми. Ефективність природокористування природно-заповідним фондом забезпечується за допомогою системи засобів. Це, зокрема, економічне обґрунтування організації та розвитку природно-заповідного фонду; економічна оцінка його територій та об'єктів, ведення їх кадастру; диференційоване визначення джерел і нормативів фінансування організації та функціонування природно-заповідного фонду; надання відповідним підприємствам, установам та організаціям, що забезпечують функціонування природно-заповідного фонду, податкових та інших пільг, компенсації у встановленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про природно-заповідний фонд; чітке визначення прав та обов'язків природокористувачів.

Завдання і методика досліджень. Ухвалюючи рішення щодо використання земель під кутом зору економічної конкуренції завжди приходиться оцінювати ефективність передбачуваних заходів, орієнтованих на пошук резервів раціонального використання, охорони та відтворення продуктивності земельних ресурсів. Особливої актуальності набуває дослідження синергетичної ефективності заходів які реалізуються. Питанням економічної ефективності використання землі присвячено немало праць вітчизняних та зарубіжних фахівців, таких як О. Богуцький, В. Булохов, О. Варламов, С. Волков, Б. Данилишин, В. Долинський, І. Забєлін, О. Здоровцов, П. Коренюк, І. Круть, П. Нестеров, М. Федоров, О. Шулейкін та ін.

У сучасних умовах посиленого антропогенного навантаження на природне довкілля, зокрема значні екологічні ризики землекористування, існує об'єктивна необхідність дотримання екологічності використання земель. Цій проблемі присвячено праці Д. Гнатовича, В. Горлачука, Д. Добряка, П. Казьміра, А. Сохнича, О. Стечнія, М. Ступеня, Л. Новаковського, А. Третяка. Треба зазначити, що впродовж довгого часу економічна та екологічна складові землекористування розглядались як окремі категорії, хоча в останні роки, у зв'язку з посиленням експлуатації природного середовища вони злилися в одну категорію – еколого-економічну.

Проблема раціонального використання земельних ресурсів є найбільш вивченою в аграрній сфері економіки [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10;

11; 12; 13 та ін.]. При цьому, одним з основних методичних аспектів забезпечення ефективного використання землі в сільському господарстві, є питання про системи оцінки, що достатньо об'єктивно здатні характеризувати рівень використання земельних угідь. Поряд з цим, існує проблема адаптації наявних методів оцінки до використання в інших сферах економіки, зокрема в заповідній справі.

Результати досліджень. До причин, що становлять проблему визначення ефективності заповідних територій і об'єктів природно-заповідного фонду насамперед слід віднести той факт, що сучасна наука поки що немає у своєму арсеналі концепції чи комплексних рекомендацій щодо визначення їх естетичної, лікувальної, наукової, релігійної, духовної, культурної, освітньої, етичної цінностей, цінності натхнення, захисту від хвороб та багатьох інших неусвідомлених цінностей. Можливо, якби науці вдалось оцінити ці ресурси, то виходячи із співвідношення можливих доходів, та витрат на формування таких доходів, вдалося б визначити синергетичну ефективність заповідних територій та об'єктів, завдяки тому, що ефективність функціонування кожної підсистеми сприятливо впливатиме на функціонування інших підсистем.

Разом з тим, як відзначає В. Борейко [13, с. 55-59], всі спроби визначення цих цінностей є утопічними й пояснюються незрілістю нашого морального осмислення.

Відомий вітчизняний економіст А. Третяк [14, с. 303-305] вважає, що в основу визначення ефективності територій і об'єктів природно-заповідного фонду варто покласти рентний дохід від цільового використання землі й коефіцієнт капіталізації який визначається (для лісової екосистеми), як відношення одиниці до терміну відновлення лісу (70 років), складаючи 0,014, а не 0,03, що використовується при оцінці земель всіх категорій.

Але всі вказані позиції зводяться лише до оцінки вартості території. Зважаючи на сказане, раціоналізацію використання заповідних територій слід розглядати через призму двох понять: «ефект» і «ефективність». Під ефектом доцільно розуміти результат діяльності, а під ефективністю – відношення ефекту до витрат, що забезпечує отримання такого ефекту. Якщо в першому випадку – ефект не обов'язково повинен виражатись у матеріально-грошовій формі, то в другому – в грошовій.

Враховуючи, що цінність заповідних територій і об'єктів природно-заповідного фонду, як вже згадувалось, розділяють на утилітарну й внутрішню, економічну ефективність останніх можливо визначити тільки для окремих видів діяльності в рамках заповідних територій і об'єктів, наприклад лікувально-рекреаційної, організовуючи регульований доступ туристів і відпочивальників до природних комплексів та об'єктів культурної спадщини.

З цією метою варто розробити відповідні маршрути з урахуванням інтересів і відпочивальників, місцевого населення, забезпечуючи їх необхідною інфраструктурою, варіативністю рекреаційної діяльності із залученням професійних фахівців, які здатні розкрити красу й неповторність кожного із маршрутів з урахуванням екологічних нормативів навантаження.

При цьому економічна ефективність, яка, насамперед, визначається у вартісному виразі формує соціальну ефективність, у значній мірі сприяє відверненню рекреаційної деградації природних систем, негативних екологічних наслідків.

Так, організація туристичних маршрутів, екологічних стежок хаотичне розміщення туристів по всій території природоохоронного об'єкту перетворює на організовані групи (потоки) за завчасно прокладеними маршрутами, що забезпечені інфраструктурою необхідною для життєдіяльності людини.

Крім того, важливою особливістю сучасних туристів є те, що вони переважно люди достатньо високого рівня культури, які особливо цінують не порушену природу й традиції місцевого населення, тому будівництво готелів з великою кількістю місць стане точкою відліку руйнування привабливості території парку.

Щодо визначення ефективності заповідних територій та об'єктів ми єдині в думках з В.Е. Борейко [13, с 41], що такі спроби будуть марними оскільки «ці цінності не мають ціни – вони мають достоїнство». У цьому випадку, на наш погляд можна отримати лише ефект як результат будь-яких дій чи діяльності. Причому ефект, який виникає при взаємодії естетичних, наукових, духовних, господарських, культурних, етичних, рекреаційних, освітніх та інших факторів, а не виробничу економічну ефективність як здатність приносити ефект за рахунок ступеня використання ресурсів чи показників виробництва пов'язаного з використанням землі.

Тому не випадково особливо дискусійною залишається постановка питання про економічну ефективність заповідних територій і об'єктів. Принаймні відомий фахівець заповідної справи В. Борейко вважає, що акцентування уваги на економічних аспектах заповідних територій і об'єктів це не вирішення проблеми їх розвитку, оскільки «экономическая направленность созданная приносит большой ущерб в этическом плане, вульгаризует идеальные, неэкономические ценности дикой природы» [13, с. 56].

Враховуючи вище наведені дані щодо цінності певної території природно заповідного фонду та перспектив її розвитку, варто з метою сприяння збалансованому розвитку регіонів України, збереження природної, культурної, історичної спадщини зазначити про необхідність здійснити моніторинг усіх природоохоронних територій та об'єктів України, створити реєстр цих територій та об'єктів, а також кадастр цінних рекреаційних ресурсів. З метою сприяння соціально-еко-

номічному та збалансованому розвитку територій, які мають рекреаційні ресурси, доцільно було б посилити увагу екологічних, освітніх, історико-культурних, туристичних, оздоровчо-лікувальних, інформаційних та інших закладів (установ) щодо визначення критеріїв сприяння розвитку рекреаційного сегменту економіки. Це – нові робочі місця, розвиток рекреаційної інфраструктури, пізнавальна, культурно-мистецька, дослідницька, еколого-просвітницька діяльність, яка має об'єднати усі верстви населення, не зважаючи на вік, стать, соціально-економічні фактори та інші кореляційні чинники. Для посилення такого позитивного впливу необхідно підтримувати не тільки ініціативи щодо залучення грантів, волонтерського руху, але й створення відповідних програм (державного, регіонального, місцевого) рівня.

Висновки та пропозиції. З вище наведеного випливає, що сьогодні потрібна розробка соціальної проблемно-орієнтованої концепції до оцінки ефективності заповідних територій та об'єктів природно-заповідного фонду на засадах імперативу духовного, етичного, естетичного значення. Але при цьому очевидним стає, що структурним компонентом оцінки має стати виробнича економічна, екологічна та соціальна складові функціонування заповідних територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зубець М. Наші чорноземи – неоціненне надбання природи / М. Зубець, С. Балюк, Б. Носко // Голос України. – 2009. – № 59(4559). – 2 квітня. – С. 18-19.
2. Котикова О.І. Стійкий розвиток як концептуальна основа сільськогосподарського землекористування в Україні / О.І. Котикова. – Миколаїв: Видавець Ганна Гінкул, 2009. – 330 с.
3. Сайко В.Ф. Землеробство на шляху до ринку / В.Ф. Сойко; Українська академія аграрних наук. Інститут землеробства. – Київ, 1997. – 48 с.
4. Юхновський І.О. Землекористування в Україні: ефективність управління / І.Р. Юхновський, А.М. Третяк // Вісник аграрної науки. – 2005. – № 7. – С. 5-10.
5. Янчук В.В. Охорона та раціональне використання земель в рамках програми розвитку земельних відносин в Миколаївській області на 2001-2005 роки / В.В. Янчук, В.П. Твердой // Вісник аграрної науки Причорномор'я: Спеціальний випуск 3(12) Соціально-економічні проблеми природокористування та екології: у 2т. – Миколаїв: Миколаївський державний аграрний університет, 2001. – Т. 2. – С. 475-481.
6. Трегобчук В.М. Раціональне використання й всебічна охорона земель – головні чинники продовольчої й національної безпеки держави / В.М. Трегобчук // Землевпорядкування. – 2001. – № 1. – С. 40.
7. Добряк Д.С. Проблеми екологізації землекористування / Д.С. Добряк, С.О. Осіпчук, С.П. Погурельський // Землевпорядкування. – 2001. – № 2. – С. 31-36.
8. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
9. Андриишин М.В., Магазинщиков Т.П. Эффективность организации использования земельных ресурсов. – Львов, «Вища школа», 1981, – 170 с.
10. Варламов А.А., Недайводов М.К. Рациональное использование земель. – М.: Знание, 1981. – 64 с.
11. Лукинов И.И., Онищенко А.М., Пасхавер Б.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. – 1988. – № 1.
12. Будзяк О.С. екологобезпечне використання земель: теоретичні та прикладні аспекти / Будзяк О.С. – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. – 326 с.
13. Борейко В.Е. Современная идея дикой природы. Серия: Охрана дикой природы. – Вып. 19. – 2001. – 124 с.
14. Третяк А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: Монографія / А.М. Третяк. – Херсон: Грінь Д.С., 2012. – 440 с.
15. Горлачук В.В. Економіка підприємства: Навч. посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Янликова. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені П. Могили, 2010. – 344 с.

УДК 332.14:330.54

Бондаренко В.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРІОРИТЕТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУКУПНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

STRATEGIC PLANNING BUSINESS MARKETING ACTIVITY WITH PRIORITIES FOR REGIONAL DEVELOPMENT POTENTIAL AGGREGATE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається стратегічне маркетингове планування ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону. Наведено етапи процесу ефективного стратегічного планування розвитку регіону, при чому формування їх повинно бути направлено як на вирішення загальнодержавних, так і внутрішньо-регіональних соціально-економічних і екологічних проблем. Запропоновано стратегічні напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіону, які включають у себе структурні реформи та інституційні зміни, створення сприятливого інвестиційного – інноваційного клімату регіону, екологізацію та ресурсозбереження. Розкрито ряд особливостей, які впливають у даний час у кожному регіоні для побудови своїх шляхів досягнення високого рівня стратегічної конкурентоспроможності на основі факторів виробництва, а також факторів нової економіки. Вказано на основні етапи процесу розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності при пошуку нових шляхів дослідження й розробки стратегії.

Ключові слова: стратегічне планування, напрями розвитку, конкурентоспроможність, етапи, стратегія, дослідження, регіон, потенціал, фактори виробництва, ефективне управління, маркетингова діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается стратегическое маркетинговое планирование эффективного управления стратегической конкурентоспособностью региона. Приведены этапы процесса эффективного стратегического планирования развития региона, причем формирование их должно быть направлено как на решение общегосударственных, так и внутрирегиональных социально-экономических и экологических проблем. Предложены стратегические направления повышения эффективности использования ресурсного потенциала региона, которые включают в себя структурные реформы институциональные изменения, создания благоприятного инвестиционно-инновационного климата региона, экологизацию и ресурсосбережения. Раскрыт ряд особенностей, которые влияют в настоящее время в каждом регионе для построения своих путей достижения высокого уровня стратегической конкурентоспособности на основе факторов производства, а также факторов новой экономики. Указано на основные этапы процесса разработки стратеги эффективного управления развитием стратегической конкурентоспособности при поиске новых путей исследования и разработки стратегии.

Ключевые слова: стратегическое планирование, направления развития, конкурентоспособность, этапы, стратегия, исследования, регион, потенциал, факторы производства, эффективное управление, маркетинговая деятельность.

ANNOTATION

In the article the strategic marketing planning effective management of strategic competitiveness of the region. Shows the process steps of effective strategic planning for the region, with their formation should be directed as to address national and intra socio-economic and environmental problems. A strategic directions for improving the efficiency of resource potential, which include structural reforms and institutional changes, creating a favorable investment – innovative climate in the region, greening and energy saving. Reveals a number of features that are currently affecting every region to build their ways of achieving a high level of strategic competitiveness on the basis of inputs and factors of the new economy. Specified in the basic stages of development strategy for effective management of the development of strategic competitiveness in finding new ways of research and development strategy.

Keywords: strategic planning, development trends, competitive, steps, strategy, research, region, potential factors of production, effective management, marketing activity.

Вступ. Проблемні питання розробки та реалізації стратегічного планування економічного розвитку регіону в Україні набувають в умовах трансформації ринкових відносин особливої актуальності. Стратегічний план дає змогу планувати з позиції завтрашнього дня адаптивний процес, у результаті якого відбувається постійне коригування прийнятих управлінських рішень, постійний контроль за їх виконанням. Для ефективності стратегічного планування необхідне повне розуміння про майбутній стан регіону, чітко уявляти можливі перспективи.

Постановка завдання. Глобалізаційні процеси загострюють необхідність реалізації стратегії розвитку регіону, яка б забезпечила на основі наявного ресурсного потенціалу: якісну зміну структури виробництва та експорту в напрямі зростання ваги більш технологічних та конкурентоспроможних продуктів; інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості регіону для забезпечення його конкурентоспроможності; максимально ефективне та комплексне використання усіх наявних ресурсів і потенціалів регіону. Метою дослідження є проаналізувати стратегічне маркетингове планування ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону та види маркетингових планів, що розробляються й запропонувати заходи щодо їх покращення.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми планування маркетингової діяльності в розвинених країнах постійно привертають увагу теоретиків і практиків менеджменту. Великий інтерес до цього аспекту внутрішньо-організа-

ційного управління пояснюється прагненням менеджерів володіти таким апаратом управління, який забезпечить стабільність регіонального розвитку та можливість швидкого й адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища. Велику актуальність ці питання набувають у вітчизняних підприємствах АПК.

Значний внесок у розвиток методології стратегічного управління зробили С. Анікєєв, І. Ансофф, Р. Акофф, Г. Ассель, І. Березін, Б. Берман, М. Бухалков, О. Віханський, І. Герчикова, Р. Гремінгер, С. Дібб, П. Дойль, П. Друкер, Дж. Еванс, А. Завгородня, В. Кінг, Ф. Котлер, В. Краснова, Ж.-Ж. Ламбен, В. Порохня, І. Решетнікова, А. Томпсон, А. Стрікленд, З. Шершньова, В. Нємцов, М. Мак-Дональд, Х. Мінцберг, В. Оберемчук, М. Портер, С. Попов, М. Смірнов, Р. Фатхутдінов, А. Чандлер. Їх праці присвячені дослідженню проблем стратегічного управління підприємствами.

Результати дослідження. Процес ефективного стратегічного планування розвитку регіону можна розподілити на такі етапи (рис. 1).

Ефективність управління економікою регіону нерозривно пов'язана з максимальним використанням існуючих ресурсів, можливостей, переваг, прогресивних методів та сильних сторін регіону (які залежать, передусім, від економіко-географічного положення; раціонального використання ресурсних можливостей) і водночас з мінімізацією ризиків, загроз та слабких сторін в економічному розвитку області, тому першим кроком виділяється саме аналіз та оцінка регіонального стану.

Процес стратегічного планування не передбачає єдиних підходів, методів та процедур, оскільки територіальні громади відрізняються між собою географічними характеристиками, наявними ресурсами, потужністю економічної активності, соціальною організацією життєдіяльності населення, ефективністю діяльності органів місцевої влади. Методику стратегічного планування розвитку регіону необхідно обирати та розробляти на основі прагматичного відбору елементів різних концепцій і методик та їх синтезу з метою забезпечення необхідної гнучкості, відносної свободи дій у виборі механізму та інструментів реалізації стратегії в специфічних соціально-економічних умовах життєдіяльності територіальної громади.

Обґрунтування перспектив розвитку регіону в ринковому середовищі вимагає розробки нових науково-методичних основ концептуально-стратегічного планування, які базуються на підходах раціонального використання ресурсного потенціалу регіону. Необхідна нова стратегії розвитку регіонів, яка для кожного регіону буде коректуватися з урахуванням його ресурсного потенціалу. Формування такої стратегії повинно бути направлено як на вирішення загальнодержавних, так і внутрішньо-регіональних соціально-економічних і екологічних проблем.

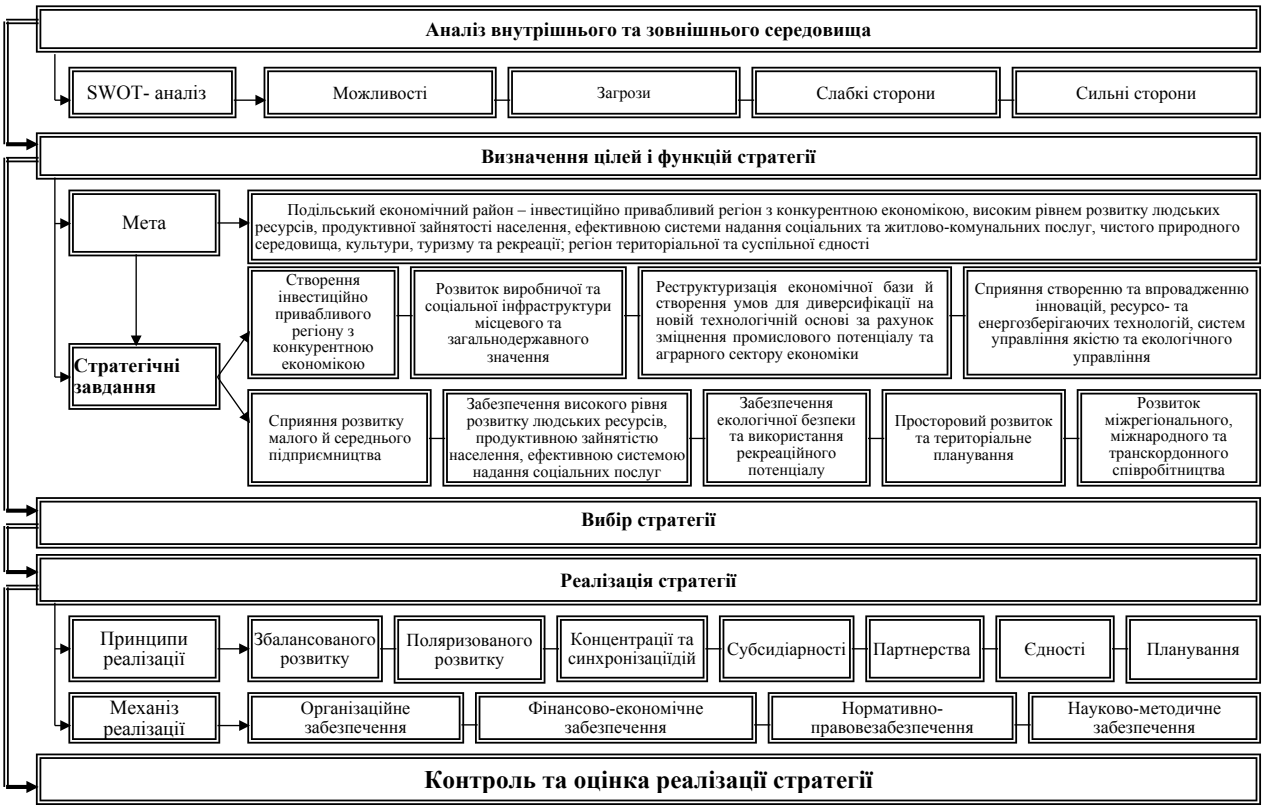


Рис. 1. Схематична структура стратегічного планування соціально-економічного розвитку Подільського економічного району

Доцільним є розробка регіональної ресурсної стратегії розвитку досліджуваного регіону, яка по суті повинна бути важливим механізмом забезпечення цілеспрямованого й ефективного його розвитку. Дана стратегія повинна визначити таку систему пріоритетів, цілей і завдань, які б стали для регіону джерелом його оновлення, підвищення соціально – економічного розвитку й якості життя населення та забезпечення сталого розвитку на основі ефективного використання його ресурсного потенціалу.

Визначальним принципами в розробці ресурсної стратегії регіону є її соціальна орієнтованість, комплексний та системний підходи, а також: вигідність географічного положення та кліматичні умови регіону; наявність природо – ресурсних, трудових, фінансових, виробничих та інформаційних ресурсів; збалансоване використання сукупного ресурсного потенціалу; відтворення та обмеженість ресурсів,що забезпечують зростання економічних показників; випереджаючий розвиток галузей, які могли б відігравати значну роль у загальнонаціональному та регіональному інтересах; послідовність у виконанні прийнятих програмних документів, які направленні на вирішення проблем подолання обмежень у соціально-економічного розвитку Подільського регіону.

Для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіону необхідні структурні реформи та інституційні зміни, створення сприятливого інвестиційного-інноваційного клімату регіону, екологізація та ресурсозбереження (рис. 2).

Стратегічні напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіону

Структурні реформи та інституційні зміни:
- розробка стратегій розвитку регіону на основі ефективного використання ресурсного потенціалу,
- модернізація мінерально-сировинного сектору економіки,
- структурна переорієнтація АПК і підвищення його ефективності для створення інтенсивного землеробства й тваринництва з урахуванням природно-ресурсного потенціалу,
- запровадження економічно обґрунтованих інвестиційних стимулів підтримки структурних зрушень на регіональному рівні
- усунення диспропорцій в організаційно-інституційній, інноваційній, експортній структурі виробництва
- впровадження в ресурсну сферу нових принципів державного регулювання використання ресурсної бази

Створення сприятливого інвестиційного клімату регіону:
- розробка регіональних стратегій залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у ресурсну базу регіону
- узгодження цільових та галузевих програм розвитку регіонів із стратегіями соціально-економічного розвитку
- розширення програми залучення іноземних інвестицій у ресурсну сферу та підтримка їх органами державної влади регіону та місцевого самоврядування

Забезпечення інноваційного розвитку регіону:
- розробка та провадження стратегічних програм інноваційного розвитку регіону
- формування регіональних інноваційних систем з максимальним залученням наявного ресурсного науково-технологічного та фінансового потенціалу
- створення регіональних наукових центрів науково-виробничих кластерів з врахуванням спеціалізації;
- формування інфраструктури регіонального ринку інновацій у сфері ресурсів

Екологізація та ресурсозбереження:
- запровадження екологічно безпечних, ресурсозберігаючих технологій в сферах використання ресурсного потенціалу
- запуск підприємств з переробки промислових та побутових відходів,
- еколого-інноваційна модернізація економіки регіону,
- створення ефективної екологічної та рекреаційно-туристичної інфраструктури регіону,
- забезпечення розширеного відтворювання відновлювальних природних ресурсів,
- розробка та впровадження регіональної програми еколого-збалансованого природокористування

Рис. 2. Стратегічні напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіону

До структурної реформи та інституційних змін відноситься:

– розробка стратегій розвитку регіону на основі ефективного використання ресурсного потенціалу,

– модернізація мінерально-сировинного сектору економіки,

– структурна переорієнтація АПК і підвищення його ефективності для створення інтенсивного землеробства й тваринництва з урахуванням природно-ресурсного потенціалу,

– запровадження економічно обґрунтованих інвестиційних стимулів підтримки структурних зрушень на регіональному рівні,

– усунення диспропорцій в організаційно-інституційній, інноваційній, експортній структурі виробництва,

– впровадження в ресурсну сферу нових принципів державного регулювання використання ресурсної бази.

Створення сприятливого інвестиційного клімату регіону передбачає:

– розробку регіональних стратегій залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у ресурсну базу регіону,

– узгодження цільових та галузевих програм ресурсного розвитку регіонів із стратегіями соціально-економічного розвитку,

– розширення програми залучення іноземних інвестицій у ресурсну сферу та підтримка їх органами державної влади регіону та місцевого самоврядування.

Для забезпечення інноваційного розвитку регіону необхідно:

– розробка та провадження стратегічних програм інноваційного розвитку регіону,

– формування регіональних інноваційних систем з максимальним залученням наявного ресурсного науково-технологічного та фінансового потенціалу,

– створення регіональних наукових центрів науково-виробничих кластерів з врахуванням спеціалізації,

– формування інфраструктури регіонального ринку інновацій у сфері ресурсів.

Екологізація та ресурсозбереження полягає в:

– запровадженні екологічно безпечних, ресурсозберігаючих технологій у сферах ресурсного потенціалу,

– запуску підприємств з переробки промислових та побутових відходів,

– еколого-інноваційна модернізація економіки регіону,

– створенні ефективної екологічної та рекреаційно-туристичної інфраструктури регіону,

– забезпеченні розширеного відтворювання відновлювальних природних ресурсів,

– розробці та впровадженні регіональної програми еколого-збалансованого природокористування.

В умовах посилення глобалізації та регіональної конкуренції, викликаної тривалою фінансово-економічною кризою, дуже важливо правильно сформулювати стратегію конкурентної боротьби. Конкурентна стратегія зачіпає не тільки питання про те, як домогтися підвищення конкурентоспроможності економіки регіону, а й відображає функціональні стратегії, які відповідають на питання про те, як проводити регіону найкращим чином організаційну діяльність у напряму конкурентної боротьби. Конкурентна стратегія спрямована, насамперед, на те, як вести конкурентну боротьбу й як розвивати власні конкурентні переваги економіки регіону, як зробити ці переваги стабільними й довготривалими. Визначальним елементом стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону є формування тривалих і стійких конкурентних переваг, які стають основою успіху його стратегічного розвитку.

Стратегія забезпечення ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону повинна розглядатися як комплекс заходів які безперервно формуються, спрямованих на реалізацію довгострокових цілей її підвищення. При цьому механізм розробки та реалізації стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності повинен враховувати можливості коригування її положень у відповідність до змін зовнішнього середовища й у залежності від соціально-економічної та політичної ситуації. Крім того, стратегія повинна бути досить визначеною й зрозумілою, щоб її можна було реалізувати.

У даний час кожен регіон вибудовує свій шлях досягнення високого рівня стратегічної конкурентоспроможності на основі факторів виробництва (природних ресурсів, людського капіталу, інвестицій, інновацій і т.д.), а також факторів нової економіки (економіки знань), яка має ряд особливостей:

– збільшення нематеріальної складової в діяльності господарюючих суб'єктів;

– посилення ролі новизни (нових ідей, інновацій) у забезпеченні конкурентних переваг об'єктів;

– нестабільність організаційного середовища, збільшення інтенсивності змін зовнішнього середовища;

– посилення впливу людського фактора на результати господарської діяльності;

– подальша диференціація потреб споживача, стимулююча поява нових видів продуктів;

– збільшення частки творчого, інтелектуального праці людини в порівнянні з фізичним, ручною працею.

Наш підхід до формування стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону ґрунтується на принципах системного підходу, а також міждисциплінарної методології дослідження регіону як багатопланового суб'єкта. Даний підхід має такі переваги:

– створення передумов для підвищення стратегічної конкурентоспроможності регіону через ініціювання реальних і цілеспрямованих інноваційних змін її управління в регіоні;

– формування та прогнозування кількісних значень ключових індикаторів, які дозволяють здійснити моніторинг реалізації стратегії;

– проведення змін, спрямованих на підвищення ефективності адміністративного управління, а, отже, підвищення ймовірності успіху реалізації стратегії;

– використання більш досконалих методів аналізу конкурентних переваг регіону;

– збалансованість регіональної стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим пошук нових шляхів дослідження й розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності регіону може виступати об'єктом самостійного дослідження. Процес розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності складається з трьох основних етапів:

1) аналізу існуючого стану фактичної конкурентоспроможності регіону;

2) аналізу існуючих стратегій підвищення конкурентоспроможності територіальних суб'єктів;

3) аналізу ефективності пропонованої стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону.

Висновки. Вибір конкурентної стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону – це пошук основних стратегічних конкурентних переваг регіону на основі дослідження конкурентних резервів у різних напрямах регіональної діяльності. По суті, вибудовування конкурентної стратегії регіону полягає в створенні конкурентних переваг і виборі видів діяльності, відмінних від конкурентів, що є основним завданням управління регіональної стратегічної конкурентоспроможністю.

Таким чином, системний підхід до розробки стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону передбачає необхідність формування відповідної системи, як інструменту реалізації обраної стратегії. Тільки система може вирішити завдання концепції ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М.М. Цілі стратегічного планування // Фінанси України 8/2000. – С. 32-40.
2. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М. Центр экономики и маркетинга. – 2006. – 450 с.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. – М.: Инфа – М.; Новосибирск: Сибирское соглашение. – 2006. – 620 с.
4. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Орловська Ю.В. – К.: Знання України, 2004. – 336 с.
5. Поліщук О.В. Планування результативної діяльності підприємства. – К:. ЦУЛ. 2003. – 480 с.
6. Регіональна середньострокова програма соціально-економічного розвитку Вінницької області до 2011 року, затверджена рішенням сесії Вінницької обласної Ради від 25.10.2007 року № 340 – С. 96.
7. Соснюк О. Актуальні тенденції та перспективи внутрішнього й зовнішнього інвестування в економіку України / Соснюк О. – Український регіональний вісник. – 2000. – № 5.
8. Стратегія регіонального розвитку Вінницької області до 2015 року, затверджена рішенням сесії Вінницької обласної Ради від 1.06.2007 року № 291. – 139 с.
9. Фонотов А.Г. Ресурсний потенціал: планування, управління / А.Г. Фонотов. – М.: Економіка, 2013. – 151 с.
10. Шнипер Р.И. Конкурентные позиции регионов и их оценка / Р.И Шнипер. // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 3-24.

УДК 332.1:331.556

Гаврилець О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ МІГРАЦІЇ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

THE ANALYSIS OF THE SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF MIGRATION IN THE TRANSCARPATHIAN REGION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль та особливості дослідження міграцій у Закарпатті, проведено оцінку міграційного руху населення в області як у розрізі окремих районів, так і за основними показниками. У рамках казуального дослідження визначено основні причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що характеризують соціально-економічний стан регіону, та показниками зовнішньої міграції, дано оцінку тісноту такого зв'язку.

Ключові слова: міграція, казуальне дослідження, міграційний рух, причинно-наслідкові зв'язки, гіпотеза.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль и особенности исследования миграций в Закарпатье, проведена оценка миграционного движения населения в области как в разрезе отдельных районов, так и по основным показателям. В рамках казуального исследования определены основные причинно-следственные связи между факторами, характеризующими социально-экономическое положение региона и показателями внешней миграции, дана оценка тесноты такой связи.

Ключевые слова: миграция, казуальное исследование, миграционное движение, причинно-следственные связи, гипотеза.

ANNOTATION

The article defines the role and especially the study of migrations in Transcarpathia, the estimation of population movements in the region in the context of individual areas and key indicators. In the framework of casual research identified key causal relationships between factors characterizing socio-economic situation of the region, and indicators of external migration, the estimation of the closeness of this connection.

Keywords: migration, casual research, migration movement, causality, hypothesis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах міграція населення відіграє неоднозначну роль у розвитку країн, виступаючи як передумовою, так і наслідком соціально-економічних змін та засобом формування нових факторів економічного зростання. Перетворення людських ресурсів в основне джерело соціально-економічного розвитку як окремих регіонів так і держав у цілому, посилює значимість вивчення міграційних проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Публікації з питань міграції носять різноплановий характер. Зокрема, дослідженням питань сучасного стану міжнародної міграції трудових ресурсів в Україні займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як В.С. Васильченко, О.В. Лібанова, Ж. Зайончковською, С. Злупком, В. Євтухом, В. Іонцевим, Ю.Г. Пуригіна, О. Малиновська, Н.А. Трофимова, В.А. Разумовська, І. Прибиткова, Л. Рибаковська, В.П. Мікловда, М. Пітюлич, І.П. Майданік та ін. Дослідженням причин і наслідків міграції також присвячені праці таких відомих зарубіжних вчених, як Д. Массей, Дж. Минцер, Л.А. Саастад, П. Самуельсон, С. Сассен, Бориас, Х.Р. Кларк, А. Лаффер, М.П. Тодаро, Дж.Р. Харрис та інші. Однак, окремі важливі проблеми, присвячені встановленню та вивченню причинно-наслідкових зв'язків міграційних процесів та соціально-економічного розвитку окремих регіонів та України в цілому, ще достатньою мірою не дістали теоретичного та практичного вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вагомий вплив міграції на економічний та соціальний розвиток, збільшення її обсягів та інтенсивності в Україні та світі обумовлює важливість дослідження міграційних процесів. Оскільки найвищим серед усіх регіонів України рівнем участі населення в трудових міграціях характеризується Закарпатська область, методи маркетингових досліджень міграційних процесів у даному регіоні отримують особливу актуалізацію.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є оцінка економічних, демографічних та соціальних факторів розвитку регіону у взаємозв'язку з міграційними його процесами за допомогою казуальної методики.

Виклад основного матеріалу. Англійський вчений к. XIX століття Є. Равенштейн, який вперше ввів у науковий обіг поняття «міграція», розглядав дане поняття як «безперервний процес», обумовлений взаємодією чотирьох основних груп факторів. Зокрема, поряд з факторами соціально-економічного стану країни-реципієнта, чинників зміни стадій переміщення мігрантів та факторів особистого характеру (демографічних характеристик, система переваг особистості), вчений також виділяв фактори, що описують соціально-економічний стан країни-донора [1, с. 11-12]. Адже, нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих регіонів, країн, а саме в питанні рівня заробітної плати та соціального забезпечення, відносного надлишку робочої сили, відмінностей в умовах та можливостях професійного зростання породжує та активізує міграційні процеси у цілому

та трудові міграції, як особливу їх форму, зокрема. З іншого боку, внаслідок міграції спостерігаються зміни в демографічній ситуації регіону, реєструється зниження пропозиції робочої сили на ринку праці, відмічаються тенденції соціального розшарування населення, тощо. Оскільки, в основі казуального дослідження, як особливої форми маркетингових досліджень, лежить діяльність, спрямована на перевірку гіпотез щодо причинно-наслідкових зв'язків між залежними та незалежними змінними, у даному контексті науково-практичний інтерес представляє дослідження причинно-наслідкових зв'язків представлених процесів з метою глибшого розуміння міграційних процесів та наступного прийняття адекватних рішень щодо їх оптимізації.

Ряд вітчизняних авторів, досліджуючи міграційні проблеми в Україні, зазначають найвищу міграційну активність у західному регіоні країни, а саме в Закарпатській області. Так, у Звіті щодо методології, організації проведення модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні, у результаті групування регіонів України за інтенсивністю трудових міграцій, Закарпатська область, поряд з Чернівецькою та Тернопільською, займає найвищий рівень участі населення віком 15-70 років у таких процесах, формуючи сьому частину українських трудових мігрантів [2, с. 38]. Як зазначається в звіті, повністю за рахунок мешканців Закарпатської області складається потік міграції заробітчан до Угорщини та дві треті від числа українських трудових мігрантів – це закарпатці, що мігрували до Чеської Республіки.

За даними Головного управління статистики в Закарпатській області, за період 2002-2014 роки, внутрішній міграційний рух населення характеризувався не аби якою динамічністю (рис. 1) [3].

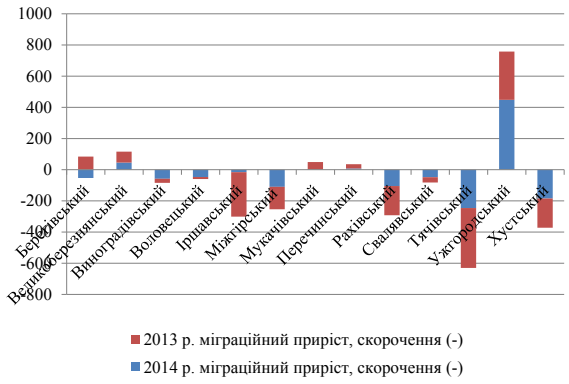


Рис. 1. Міграційний рух населення в Закарпатській області в розрізі районів, осіб

Як видно з рисунку, найбільший міграційний приріст за два досліджувані роки спостерігався в Ужгородському районі (758), а найбільше міграційне скорочення – в Тячівському (630 осіб). Дещо нижчими показниками характеризуються три райони області, а саме Великоберезнянський, Мукачівський та Перечинський. Однак за період 2013-2014 років міграційного скорочення в цих районах, на відміну від інших, не відмічалося.

У цілому, внутрішня міграція в області за період 2002-2014 років описується тенденцією до спаду, тобто дедалі пасивнішими є процеси вибуття населення за межі області, так і прибуття населення з інших областей України (див рис. 2) [4].

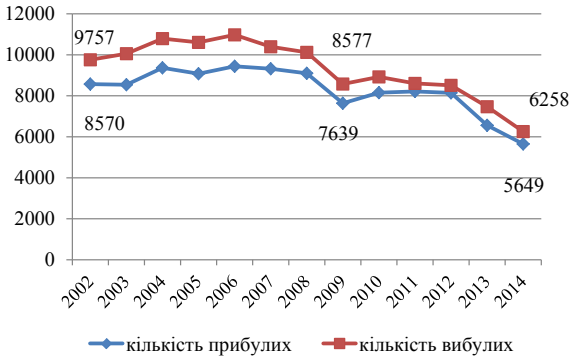


Рис. 2. Показники внутрішнього міграційного руху населення Закарпатської області за 2002-2014 роки, осіб

Дещо іншою є ситуація, що описує зовнішню міграцію закарпатців (рис. 3) [4].

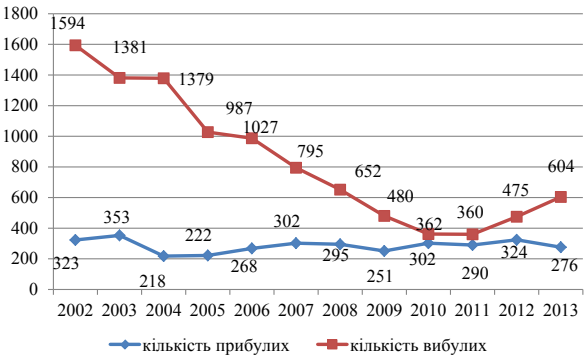


Рис. 3. Динаміка зовнішнього міграційного руху населення Закарпатської області за 2002-2014 роки, осіб

Якщо в 2002 році кількість вибулих у п'ять разів перевищувала кількість тих, що прибули до області, то в 2010 році ці показники майже зрівнялися, однак міграційного приросту не відбулося. З 2012 року знову намітилася тенденція до зростання міграційного скорочення населення в рамках зовнішнього міграційного руху. Оскільки метою дослідження є визначення соціально-економічних передумов міграційних процесів та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними, доцільним є оцінити показники, що характеризують такі передумови та визначити тісноту такого зв'язку.

Зокрема, як зазначалося вище, інформативними показниками соціально-економічного стану області є такі, як рівень безробіття в регіоні, потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) та середньомісячна номінальна заробітна плата на одного штатного працівника. Щодо Закарпатської області, то чисельність безробітних серед економічно активного населення віком 15-70 років за 9 місяців 2014 року зросла, порівняно з аналогічним періодом минулого року, на 11,1 тис. осіб і становила 53,2 тис. осіб. Рівень безробіття (за методологією МОП) зріс з 7,2% до 9,0% [5]. Що стосується потреби роботодавців у працівниках, то на ринку праці області спостерігається збільшення дисбалансу між попитом на робочу силу та її пропозицією. Так, якщо станом на 1 грудня в середньому по Закарпатській області на 1 вакансію претендувало 10 безробітних осіб, то на 1 січня 2015 року – 18 осіб (на 1 січня 2014 року – 16 осіб). При цьому, у Воловецькому РЦЗ на одну вакансію претендувало 117 безробітних, в Ужгородському міському, Свалявському та Виноградівському районних центрах зайнятості чисельність безробітних громадян перевищувала кількість вакансій у 4-10 разів, а у Великоберенянському РЦЗ не було жодної вільної вакансії (рис. 4) [5].

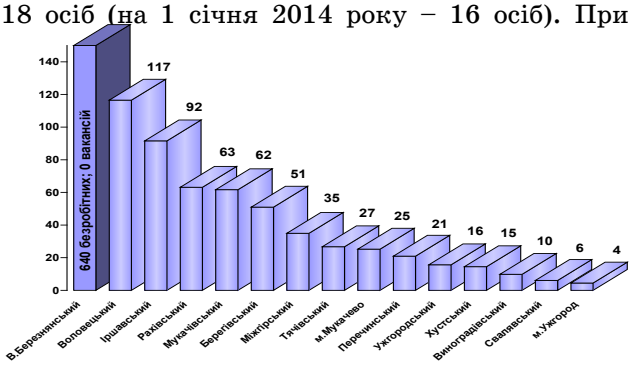


Рис. 4. Співвідношення безробітних громадян та вакансій у розрізі районів Закарпатської області, осіб

У більшості базових центрів зайнятості області зменшилась реєстрація вакансій, зокрема в містах Ужгороді та Мукачеві, відповідно, на 18,2% та 19,7%. Незначне зростання зареєстрованих вакансій у порівнянні з 2013 роком спостерігалось у Воловецькому (0,8%), Іршавському (1,1%) та Виноградівському РЦЗ (1,4%). Й лише в Перечинському районному центрі зайнятості кількість зареєстрованих вакансій для укомплектування службою зайнятості зросла на 6,8% [5].

Важливим соціально-економічним фактором, що визначає добробут населення регіону, та, так чи інакше є мотивацією міграційних процесів є заробітна плата. Так, згідно з даними Держстату, зростання реальної зарплати штатних працівників у листопаді 2014 року, у порівнянні з аналогічним місяцем 2013 року, спостерігалося лише в декількох областях України, серед яких і Закарпатська область (11,7%) [6]. Однак, невтішним є показник чисельності населення із середньодушовим еквівалентним загальним доходом у місяць, нижчим прожиткового мінімуму (рис. 5) [7].

Як видно з рисунку, якщо з 2002 по 2012 роки відбувалося суттєве зниження кількості такого населення, (за винятком показника 2010 р.), то стрімке зростання його в 2013 році, дозволяє

Таблиця 1

Зведена інформація за основними показниками соціально-економічного розвитку Закарпатської області

Роки	Кількість вибулих у роках зовнішньої міграції, осіб	Безробітне населення (за методологією МОП), (тис. осіб)	Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад)	Середньомісячна номінальна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн	Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, тис. осіб
2002	1594	72,5	1918	295	1224,2
2003	1381	41,7	3391	379	1145,4
2004	1379	48,2	2694	479	973,6
2005	1027	41,3	3357	665	1005,6
2006	987	41,3	3550	868	639,7
2007	795	37,0	2099	1091	401,6
2008	652	37,8	1105	1453	210,1
2009	480	57,9	698	1562	273,9
2010	362	50,4	932	1846	488,5
2011	360	55,2	1198	2069	142,4
2012	475	50,6	1021	2351	161,6
2013	604	45,6	1300	2553	1230,5
Коефіцієнт кореляції Пірсона		0,14	0,71	-0,88	0,75
Розрахункове значення t-статистики		0,49	3,187	5,801	3,574
Критичне значення t-статистики при a=0,05 з n-2 степенями свободи		1,8125			

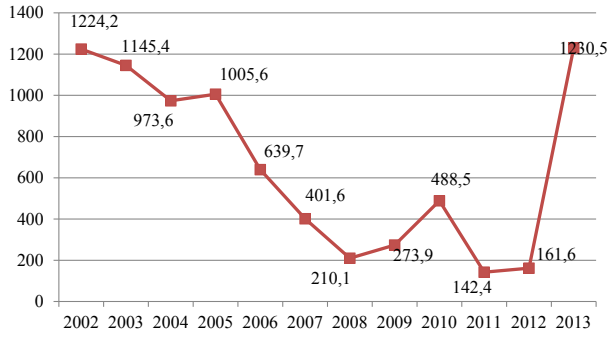


Рис. 5. Динаміка чисельності населення із середньодушовими еквівалентними доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, тис. осіб

робити невтішні висновки щодо рівня життя населення області.

Звісно, що з метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків щодо наявності впливу соціально-економічних показників стану регіону на міграційний рух населення області та його активізацію, у рамках казуального дослідження, необхідні дані доцільно представити в зведеній таблиці (табл. 1).

Такою методикою, що найбільш широко використовується в рамках поставлених завдань, є метод парної кореляції, а показником – коефіцієнт кореляції. З метою аналізу коефіцієнта кореляції Пірсона, наведемо в таблиці також результати його розрахунку, отримані за допомогою комп'ютерної програми Excel.

Як видно з таблиці, усі представлені фактори соціально-економічного характеру перебувають у взаємозв'язку з показниками міграційного руху. Найсильніше спостерігається зв'язок між показником середньомісячної номінальної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника та показниками міграції, причому такий зв'язок є обернено пропорційним. Це свідчить про те, що зростання середньомісячної заробітної плати сприяє зниженню кількості тих, що вибувають в рамках зовнішньої міграції. І навпаки, прямо пропорційно змінюється кількість мігрантів до кількості тих, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму та до кількості вакантних посад, що пропонуються роботодавцями на ринку праці області. Хоч і не значний, однак простежується й вплив безробіття на міграційну активність населення. Проблема в даній ситуації може полягати в наявності недоліків у методиці щодо розрахунку рівня безробіття. Йдеться про заниження реального числа безробітних, оскільки низький рівень соціальної допомоги безробітним призводить до того, що багато осіб не реєструються як безробітні на біржі праці. Згаданий феномен також спостерігається в сільських регіонах, де працездатне населення займається обробкою (власної) землі, що не охоплюється статистикою як діяльність господарювання. Однак відмінність показника від нуля дозволяє стверджувати про наявність зв'язку між досліджуваними факторами. Перевірити висунуту гіпотезу щодо наявності такого впливу, виміряну коефіцієнтом кореляції, можна за допомогою розрахунку t-розподілу, методика визначення якого доступна в підручниках з статистики. Результати розрахунку такого критерію, з метою перевірки гіпотези, представлені в таблиці 1. Як видно з таблиці, нульова гіпотеза щодо відсутності зв'язку справджується щодо першої групи порівнюваних факторів, а саме рівня безробіття та числом міграційного вибуття населення. Однак з огляду на представлені проблеми в розрахунку показника безробіття, даний факт носить суперечливий характер. В інших групах порівняння факторів впливу, критичне значення показника t-статистики для двосторонньої перевірки й рівні значимості a=0,05 є нижчим від розрахункового значення даного показника, що дозволяє відхилити нульову гіпотезу про відсутність зв'язку між досліджуваними чинниками та робити висновок про залежність числа мігрантів від рівня соціально-економічного розвитку регіону їх походження.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведене казуальне дослідження з використанням методики кореляційного аналізу дозволила простежити причинно-наслідкові зв'язки та визначити їх тісноту в рамках вивчення залежності міграційного руху населення від соціально-економічних характеристик області. Позитивні результати стверджують думку про те, що виїзд громадян за межі регіону, а в даному випадку йдеться про Закарпатську область, значною мірою мотивується як пошуком кращого заробітку, а, отже відповідного місця прикладання праці, що не є можливим у місцях народження, але є необхідним для тих, хто таких умов позбавлений з тих чи інших причин.

Дослідження проблем міграції є актуальними та необхідними засобами розробки та впровадження виваженої міграційної політики, як в окремих регіонах, територіально-адміністративних одиницях, так і в країні загалом. Проведення широкомасштабних польових обстежень та подальших розробок у питаннях вивчення та оптимізації міграційного руху населення, і трудових міграцій зокрема, сприятиме мінімізації негативних наслідків таких процесів в Україні та дозволить використання їх переваг задля добробуту громадян та суспільства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алиев М.Д. Россия в международных миграционных процессах / М.Д. Алиев [Электронний ресурс]. – Режим доступу: http://worldec.ru/content /PhD/Aliev.pdf.
2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та східної Європи – Будапешт МОП, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp 5/groups /public/europe/rogeneva/

srobudapest/documents/publication/wcms_244746.pdf.
3. Міграційний рух населення в січні-листопаді. Експрес-випуск. Головне управління статистики в Закарпатській області, № 7. – 2015. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uz.ukrstat.gov.ua/press/.../expr_v007.pdf.
4. Головне управління статистики в Закарпатській області, 2001-2015 / Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/ press.html.
5. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості в Закарпатській області, січень-грудень 2014. Інформаційно-аналітичні матеріали // Інформаційна записка про стан ринку праці та діаграми / Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/zak/control/uk/statdatacatalog/list.
6. Середня зарплата на Закарпатті зросла – інформація Деркомстату / Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakarpattya.net.ua/News/133984-Serednia-zarplata-na-Zakarpatti-zrosla---Derzhkomstat. – Заголовок з екрану.
7. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація. Доходи населення / Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/dohodi/index.html.

УДК 332.1

Гороховець Ю.А.
здобувач кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Академії муніципального управління

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АПК РЕГІОНУ

STATE REGULATION OF AIC REGION

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні аспекти державного регулювання АПК регіону. З'ясовано сутність поняття «державне регулювання АПК». Визначено дефініцію «державне регулювання АПК регіону». Згруповано основні функції, інструменти та механізми державного регулювання АПК регіону. Сформовано основні етапи державного регулювання АПК регіону.

Ключові слова: АПК, функції, інструменти, державне регулювання АПК регіону, Програма розвитку АПК регіону.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические аспекты государственного регулирования АПК региона. Выяснено сущность понятия «государственное регулирование АПК». Дано определение дефиниции «государственное регулирование АПК региона». Сгруппированы основные функции, инструменты и механизмы государственного регулирования АПК региона. Сформированы основне этапы государственного регулирования АПК региона.

Ключевые слова: АПК, функции, инструменты, государственное регулирование АПК региона, Программа развития АПК региона.

ANNOTATION

The theoretical aspects of state regulation of AIC region. The essence of the concept of "state regulation of AIC". Defined definition of "State Regulation of AIC region."Groupedcorefunctions, toolsand mechanisms of state regulation of APC region. Formed the main stages of state regulation of AIC region.

Keywords: agro-industrialcomplex, functions, tools, government regulation AIC region, agricultural development program in the region.

Постановка проблеми. Поступовий перехід України на ринкову систему господарювання вимагає трансформаційних зрушень в усіх секторах економіки. У першу чергу, це стосується АПК, від якого залежить продовольча безпека країни в цілому та її окремих регіонів. Як показує досвід розвинених країн, ефективність ринкової системи господарювання в аграрній сфері залежить від активної регулюючої функції держави, створених нею умов для розвитку АПК. В Україні потреба державного регулювання АПК регіону визначається різноманітністю природних та кліматичних умов, непостійністю доходів та цін на продукцію, низькою привабливістю інвестування, особливостями соціальної інфраструктури села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням питань державного регулювання АПК працювали такі науковці, як В.Г. Андрійчук, О.А. Романець, Н.М. Шевченко, М.Ю. Мироненко, О.М. Могильний, А.П. Зінченко, К.В. Черненко, І.В. Пушкар, О.В. Мазур, М.П. Бутко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вище зазначених авторів питання державного регулювання АПК розглядається комплексно, на рівні держави в цілому, не приділяється увага проблемам розвитку АПК окремого регіону.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів державного регулювання АПК на рівні держави в цілому та окремого регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочинаючи дослідження, вважаємо доцільним з'ясувати сутність поняття «державне регулювання АПК» у зв'язку з тим, що серед науковців немає єдиної думки щодо його визначення.

На думку В.Г. Андрійчука, державне регулювання АПК представляє систему економічних, фінансових, правових, організаційних і соціальних заходів, що здійснюються державою для ефективного й стабільного розвитку аграрного виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами [1, с. 52].

О.М. Могильний вважає, що державне регулювання аграрної сфери економіки являє собою процес впливу на її розвиток доповненням стимулів ринкового механізму й створенням за рахунок цього можливості суб'єктам господарювання здійснювати прибуткову діяльність, покращувати свої конкурентні позиції [2].

О. Зінченко пропонує розглядати державне регулювання АПК як систему заходів впливу з метою створення оптимальних умов розвитку [3].

О.А. Романець тримається думки, що державне регулювання аграрної сфери економіки являє собою сукупність економічних, організаційно-правових й соціальних заходів економічної політики держави, спрямованих для створення ефективного та стабільно зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства з метою забезпечення продовольчої безпеки країни та зміцнення його конкурентних позицій на світовому аграрному ринку [4].

В он-лайн ресурсах зазначається, що сутність державного регулювання АПК в умовах становлення ринкових відносин полягає в аграрній політиці держави, яка виявляється в проведенні земельної реформи; сприянні розвитку різних форм власності на землю; лібералізації управління в сільському господарстві, сприянні розвиткові конкуренції, поступовій відмові від державних замовлень (контрактів), розробці

й реалізації цільових програм розвитку виробничої й соціальної інфраструктури, фінансовій підтримці галузей АПК [5].

М.Ю. Мироненко під державним регулюванням агропромислового виробництва пропонує розуміти непрямий (опосередкований, тобто здійснюване переважно економічним стимулюванням) управлінський вплив на соціально-економічні процеси в (розподіл, обмін і споживання) як у державному, так і приватному секторах агропромислового виробництва [6].

Таким чином, узагальнюючи підходи вітчизняних науковців щодо визначення поняття «державне регулювання АПК», можна зробити висновок, що дану дефініцію більшість науковців тлумачать як систему заходів, деякі визначають як управлінський вплив чи процес впливу. Ми вважаємо, що найбільш точне визначення цього поняття дає В.Г. Андрійчук, поєднуючи в єдину систему економічні, фінансові, правові, організаційні й соціальні заходи, що здійснюються державою для ефективного й стабільного розвитку аграрного виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами.

З'ясувавши сутність державного регулювання АПК на рівні держави в цілому, під державним регулюванням АПК регіону пропонуємо розуміти систему економічних, фінансових, правових, організаційних і соціальних заходів, що здійснюються на рівні окремого регіону з урахуванням характерних йому економічних, природних, кліматичних,соціально-економічних факторів та мають на метізабезпечувати населення продуктами харчування.

Мета державного регулювання функціонування та розвитку агропромислового комплексу визначена в «Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» і полягає в забезпеченні населення продуктами харчування, а також іншими товарами з сільськогосподарської сировини в поєднанні з вирішенням соціальних та економічних проблем АПК в умовах становлення ринкових відносин і багатоукладності економіки [7].

Реалізація місії державного регулювання АПК здійснюється через основні функції. Так, О.А. Романець зазначає, що головне місце займають економічна, соціальна, екологічна, інноваційна та інформаційна. Зокрема, економічна функція полягає у виконанні основних завдань аграрної сфери з метою забезпечення умов для функціонування всієї економіки (виробництво сільськогосподарської продукції, функціонування аграрних ринків, створення фінансових потоків, залучення й використання інвестицій). Соціальна – пов'язана з умовами життя сільського населення, створенням соціальної інфраструктури. Екологічна – реалізується у використанні в аграрному виробництві земельних угідь, водних ресурсів, об'єктів рослинного й тваринного світу та покликана забезпечувати оптимальну екологічну рівновагу на сільських територіях, збереження й розвиток агроландшафту як основу агротуризму. Інноваційна – відображає потреби й можливості використання досягнень науково-технічного прогресу, зокрема методів генної інженерії, засобів захисту біологічних об'єктів від хвороб і шкідників та інших біотехнологій, які впливають на якість продукції. Науковець зазначає, що виконання всіх вищерозглянутих функцій можливе лише за наявності чітких управлінських рішень, які повинні враховувати особливості та специфіку сільського господарства регіону, у цьому, на його думку, і полягає сутність інформаційної функції [4].

В.І. Аранчій, А.А. Пісоцький, та О.П. Зоря впевнені, що держава, в особі відповідних органів управління, виконує такі функції з регулювання розвитку АПК:

– визначає пріоритетні напрями розвитку АПК та пріоритетні напрями спрямування інвестицій на його розвиток;

– регулює земельні відносини;

– здійснює заходи щодо стабілізації продовольчого постачання; здійснює підтримку пріоритетних галузей і сфер АПК через пряме бюджетне фінансування, механізм дотацій, цільове субсидіювання;

– сприяє здійсненню процесів роздержавлення, приватизації та розвитку нових форм господарювання;

– встановлює механізм формування державних замовлень та контрактів на поставку до державних ресурсів сільськогосподарської продукції та сировини;

– здійснює індикативне планування розвитку АПК; регулює ціни на деякі види продовольства; визначає рівень орієнтовних закупівельних стартових цін і механізмів їх індексації відповідно до інфляційних процесів [8, с. 22].

Функції державного регулювання АПК на макрорівні покладено на Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України через департамент розвитку АПК, який об'єднує відділи економіки розвитку сільського господарства, економіки виробництва продовольчих товарів, відділ аграрної реформи; Міністерство аграрної політики та продовольства; Державний комітет із земельних ресурсів; Державний комітет з рибного господарства й рибної промисловості; Державний комітет по водному господарству; Державний комітет лісового господарства [5]. На мікрорівні функції державного регулювання АПК покладено на Головні управління обласних державних адміністрацій, районні галузеві управління та безпосередньо господарюючих суб'єктів.

Беручи до уваги рівень розвитку АПК, можна зробити висновки, що таке різноманіття функцій державного регулювання аграрної сфери на практиці реалізується на низькому рівні. На наш погляд, однією із причин є відсутність дієвого контролю з боку держави за їх виконанням. Тому, вважаємо доцільним, державі,

в особі Міністерства аграрної політики та продовольства визначити основні функції АПК та зобов'язати Головні управління агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій розробити Програми розвитку АПК регіону, які б передбачали їх обов'язкове виконання державними інспекціями та службами сільського господарства, працюючими на території регіонів. Програма розвитку окремого регіону дасть змогу раціонально використовувати ресурси регіону, підвищити рівень життя населення та соціальної безпеки. Звичайно, при розробці Програми слід враховувати економічні, природні, кліматичні та соціально-економічні особливості регіону.

У дослідженнях, присвячених державному регулюванню АПК, В.І. Аранчій, А.А. Пісоцький, та О.П. Зоря визначили основні правові та економічні механізми регулювання аграрного виробництва. Так, реалізація економічних механізмів, на думку вчених, має здійснюватися такими методами державної підтримки: регулювання ціноутворення; розвиток страхування; моніторинг та інформаційне забезпечення; податкове регулювання; розвиток інфраструктури; фінансово-кредитне забезпечення; митно-тарифне регулювання; товарні й фінансові інтервенції. Що стосується правових механізмів, то науковці вважають, що їх реалізація має здійснюватися, беручи до уваги Закони України, Укази Президента України, Постанови Верховної Ради України, накази Міністерства аграрної політики та продовольства України, нормативні акти місцевих органів влади [9, с. 141].

На думку Я.Л Желай та Е.А. Кірєєвої, державне регулювання АПК має здійснюватися за допомогою набору інструментів, до яких слід віднести:

– бюджетні (фінансування сільгоспвиробництва, фінансування капітальних вкладень, субсидування процентних ставок, лізинг);

– податкові (податки, податкові пільги, спрощена система оподаткування, відстрочення податкових платежів);

– кредитні (сезонне, інвестиційне, іпотечне та вексельне кредитування);

– цінові (ринкові, контрольні й захисні ціни, товарні й закупівельні інтервенції);

– регулювання доходів (підвищення доходів сільського населення, декларування цін, еквівалентний міжгалузевий обмін);

– зовнішньоекономічні (нетарифне регулювання імпорту сільгосппродукції, заохочення експорту сільгосппродукції);

– соціальні (підвищення рівня життя, розвиток освіти на селі, медичне обслуговування, культурне обслуговування села);

– наукові (фундаментальні наукові, дослідження, іноваційні програми розвитку АПК, підготовка фахівців) [10, с. 82].

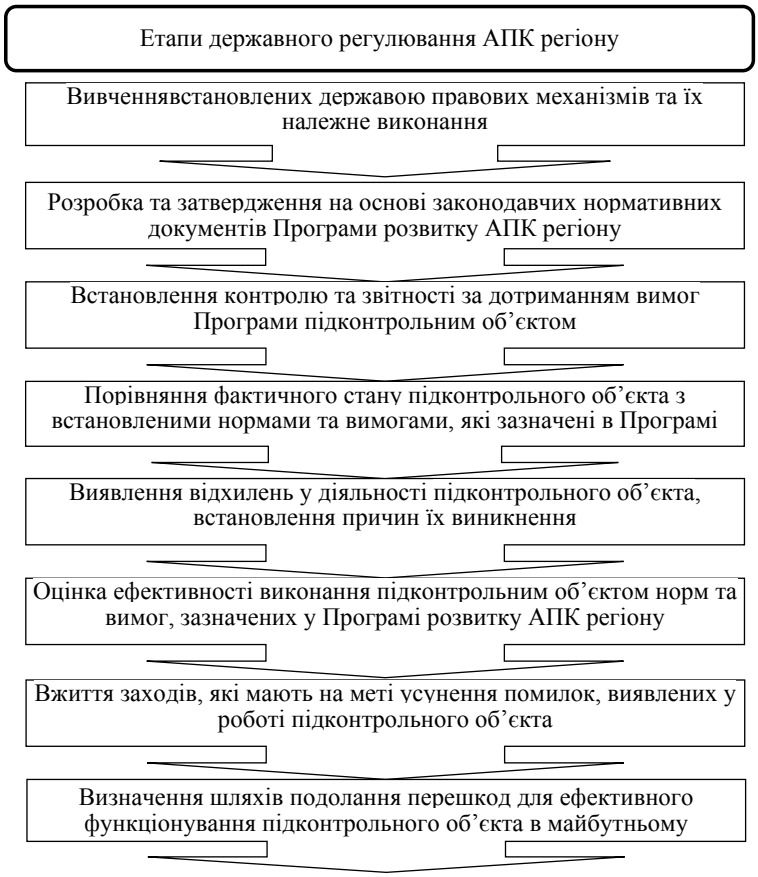


Рис. 1. Етапи державного регулювання АПК регіону

Джерело: розроблено автором

На нашу думку, інструменти державного регулювання АПК, визначені Я.Л Желай та Е.А. Кірєєвою, можна застосовувати як на державному, так і на регіональному рівнях.

На нашу думку, процес здійснення державного регулювання АПК регіону має охоплювати вісім етапів (рис. 1).

Висновки. Державне регулювання АПК регіону являє собою систему економічних, фінансових, правових, організаційних і соціальних заходів, що здійснюються на рівні окремого регіону з урахуванням характерних йому економічних, природних, кліматичних, соціально-економічних факторів та мають на меті забезпечення населення продуктами харчування. Для виконання цієї місії слід дотримуватись функцій та інструментів державного регулювання АПК, враховувати їх при розробці Програми розвитку АПК регіону. Єдність підходів щодо державного регулювання АПК регіону забезпечуються послідовністю відповідно запропонованих етапів його реалізації, що надає змогу досягти зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52-63.

2. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О.М. Могильний. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
3. Зинченко А.П. Аграрная политика. / А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.; под ред. А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – 304 с.
4. Романець О.А. Сутність та зміст державного регулювання аграрного сфери економіки / О.А. Романець. // Збірник наукових праць. – КолосС, 2011. – 104 с.
5. Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/ekonomika/.
6. Мироненко М.Ю.Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу / М.Ю. Мироненко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Gosupravlenie/72979.doc.htm.
7. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.10.13 № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80.
8. Аранчій В.І. Ефективність аграрного виробництва в Полтавській області та пріоритетні напрями економічного регулювання його розвитку / В.І. Аранчій, О.П. Зоря, А.А. Пісоцький // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Випуск 4. Том 2. – 2012. – С. 21-26.
9. Аранчій В.І. Необхідність і значення економічного регулювання аграрного виробництва /В.І. Аранчій, О.П. Зоря, А.А. Пісоцький // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1. – С. 140-142.
10. Желай Я.Л. Державне регулювання розвитку АПК у контексті забезпечення продовольчої безпеки держави / Я.Л. Желай, Е.А. Кірєєва // Кримський економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 80-82.

УДК 338.1:338.23

Гуторов О.І.
доктор економічних наук, професор
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

RURAL DEVELOPMENT IN A DECENTRALIZED

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості розвитку сільських територій в умовах децентралізації. Проаналізовано й узагальнено поняття «сталий розвиток сільських територій». Визначено переваги децентралізації для розвитку сільських територій та потенціал органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: сільські території, децентралізація, органи місцевого самоврядування, громади, місцевий бюджет.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности развития сельских территорий в условиях децентрализации. Проанализированы и обобщены понятия «устойчивое развитие сельских территорий». Определены преимущества децентрализации для развития сельских территорий и потенциал органов местного самоуправления.

Ключевые слова: сельские территории, децентрализация, органы местного самоуправления, общины, местный бюджет.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of rural development under decentralization. Analyzed and generalized the concept of «sustainable development of rural areas». The advantages of decentralization for rural development and capacity of local governments.

Keywords: rural development, decentralization, local governments, communities, local budget.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси в економіці потребують постійного розвитку й вдосконалення економічного інструментарію, що у своїй сукупності формує засоби, прийоми, без яких часто неможливо ефективно здійснювати ні теоретично-пізнавальну, ні господарсько-практичну діяльність. Теоретичні, методологічні та практичні питання функціонування сільського господарства в умовах значної зміни земельних відносин, організаційно-правових і організаційно-територіальних форм землекористування та власності на землю розкриті й обґрунтовані в наукових працях Д.І. Бабміндри, В.А. Борисової, В.М. Будяка, А.С. Даниленко, С.А. Кравченка, О.В. Ульянченка, М.А. Хвесика, В.Й. Шияна. Особливий наголос в їхніх працях робиться на необхідності формування ринку земель, формування та використання земельно-ресурсного потенціалу, що залишає поза увагою цілий ряд соціальних, екологічних та економічних проблем перерозподілу земельної власності й створення високопродуктивних територіальних систем сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку сільських територій розглядається в працях вітчизняних учених таких як О. Бородіна, В. Голян, Н. Зіновчук, М. Кропивко, Ю. Лупенко, М. Малік, В. Міщенко, М. Хвесик, О. Шубравська та інших.

Незважаючи на потужний доробок вітчизняної економічної науки щодо розширення спектра механізмів інноваційно-інвестиційного забезпечення відтворення окремих сегментів аграрного сектора, потребує поглибленого дослідження розкриття змісту та основних суперечностей інституціональних передумов сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах поглиблення інституціональних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивченню питань розвитку сільських територій приділяється багато уваги в сучасних наукових дослідженнях. категорія «сільська територія» складається із двох частин: прикметника «сільська» та іменника «територія».

Прикметник «сільська» походить від староруського поняття селище – це місце, де люди поселилися. У тлумачному словнику української мови можемо знайти, що село – це населений пункт, жителі якого займаються обробітком землі, а територія – це земельний простір обмежений кордонами [1]. Термін «територія» активно вживається в державних нормативно-правових актах. Наприклад у Законі України «Про планування й забудову територій», було визначено, що територія – це частина земної поверхні у визначених межах (кордонах) з властивими їй географічним положенням, природними та створеними діяльністю людей умовами та ресурсами, а також з повітряним простором та розташованими під нею надрами [2].

Щодо визначення поняття «сільська територія» у нормативних актах, та в Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», сільська місцевість – це території, що знаходяться за межами міст і є переважно зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови [3].

Академік НААН В.Ю. Юрчишин зосереджує увагу на тому, що сільська територія являє собою складну й багатофункціональну природну,

соціально-економічну й виробничо-господарську структуру [4]. Ми вважаємо, що поняття «сталий розвиток сільських територій» має право на широке застосування як таке, що передбачає, з одного боку, тип рівноваги (баланс) між його соціально-економічними та природними складовими, з другого – довготривалість і безперервність процесу розвитку суспільства, де боротьба за екологічність виробництва не повинна перешкоджати економічному та соціальному розвитку. У практиці повинен домінувати інтенсивно-екологічний тип відтворення, за якого фактори інтенсифікації застосовуватимуться в екологічно допустимих межах.

Сталість можна розуміти як здатність утримувати рівновагу або підтримувати певні (стійкі) темпи розвитку (руху). Слід відзначити, що землекористування характеризується динамічністю процесів розвитку як у правовому, соціальному, економічному, так і в просторовому.

Ми погоджуємося з думкою науковців які вважають, що під сталим розвитком сільських територій слід розуміти стабільний розвиток сільського співтовариства, що забезпечує ріст ефективності сільської економіки, підвищення якості й рівня життя сільського населення, підтримку природно-екологічної системи життєзабезпечення [5].

В умовах децентралізації розширюються можливості розвитку сільських територій.

Децентралізація – процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління [6].

За тлумаченням Великого тлумачного словника сучасної української мови [7], який значною мірою базується на матеріалах одинадцятитомного тлумачного «Словника української мови» (1970-1980) – це система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації.

Таким чином, децентралізація для сільських територій передбачає процес розширення й зміцнення їх прав та повноважень при одночасному звуженні прав і повноважень відповідних центральних органів управління з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації місцевих інтересів.

Серед очікуваних наслідків, що зумовлюють тенденцію передачі більшого обсягу повноважень та відповідальності сільським громадам, можна виділити такі: ефективніший місцевий розвиток і впровадження демократії та захист прав громадян.

Слід відзначити той факт, що найвизначнішим наслідком зміцнення місцевого самоврядування є те, що підвищується ефективність державного управління в цілому. Коли громадяни довіряють територіальним представникам влади й більш активно залучаються до покращення стану справ у своїх громадах, їхнє ставлення до держави також змінюється на краще. Таким чином, хоча обсяг повноважень центрального уряду внаслідок децентралізації може звужуватися, легітимність держави в цілому зміцнюється. Тому децентралізацію можна розглядати як спосіб, від застосування якого виграють усі рівні влади й сільські громади одночасно.

Переваги децентралізації для розвитку сільських територій полягають у тому, що рішення про суспільні витрати приймаються на місцевому рівні, що відповідає місцевих потребам населення, і тому такі витрати в більшій мірі відображатимуть потреби в місцевих послугах, аніж прийняті на центральному рівні рішення. Ще одним результатом цього є те, що громадяни демонструють більше бажання платити за послуги, які відповідають їхнім пріоритетам, особливо якщо вони були залучені до процесу прийняття рішень щодо надання послуг.

У багатьох країнах одним із основних мотивів децентралізації є кращі перспективи місцевого розвитку. Це в повній мірі стосується й України. Розвиток сільських територій, звичайно, можливий і без децентралізації, але перевага органів місцевого самоврядування в більш ефективному управлінні, про що йшлося раніше, сприяє покращанню місцевих проектів розвитку. Місцеве самоврядування може усунути інституційні та юридичні перешкоди й заохочує інноваційні форми вирішення місцевих проблем. Заходи з розвитку за участю громадян дозволяють планувати діяльність у відповідності до специфічних потреб місцевого населення.

Світовий досвід свідчить, що більшість громадян готові робити свій внесок у місцеві проекти розвитку, коли вони можуть брати участь у прийнятті рішень і відчувають, що проект покращує конкретні умови проживання. Дозволяючи місцевим громадам визначати, як потрібно планувати ту чи іншу програму розвитку, органи місцевого самоврядування цим самим зміцнюють їхні почуття власності та відповідальності за проект. Це також створює персональну зацікавленість конкретного громадянина в успішному завершенні програми. Тому громадяни витратять більше часу та ресурсів на досягнення цілей проекту, що, у свою чергу, допоможе досягти кращих результатів, аніж у випадку, коли рішення про заходи програми приймаються далеким центральним урядом. Органи місцевого самоврядування можуть зробити розвиток більш сталим шляхом безпосереднього залучення громадян до реалізації проектів. Зацікавлені сторони, що є «власниками» проекту, візьмуть на себе відповідальність за утримання проекту. Можливість брати участь у плануванні проектів розвитку на ранніх стадіях, у свою чергу, заохочує місцеве населення належним чином контролювати й захищати результати проектів.

Останні події в Україні свідчать, що люди в місцевих громадах готові об'єднуватися й брати на себе ініціативи розвитку. Це є відображенням нового стилю поведінки громадян, відмін-

ного від минулого. Такі нові реалії виникли в результаті численних національних та міжнародних зусиль з розвитку громад, які в значній мірі вплинули на процес сільського розвитку. Подібні тенденції розвитку відбуваються завдяки методу, який називається соціальна мобілізація.

У ході процесу люди організуються навколо мети (потреба розвитку), яка є життєво необхідною, пов'язано. з покращанням умов життя та створює нові можливості для майбутнього покоління. Метою може бути питна вода, мікроіригація, виробництво та збереження енергії, зниження рівня бідності, мікро-фінансування, здоров'я та санітарія, переробка відходів, якісна освіта та інше. Соціальна мобілізація – це зміна свідомості людей у такий спосіб, що вони стають готовими до нових форм соціалізації та поведінки. Це динамічний процес залучення потенціалу та бажання людей допомогти самим собі спільними діями. Соціальна мобілізація залучає всі сегменти суспільства (чоловіків, жінок, молодь, бідних, багатих, приватний сектор, місцеві органи влади, організації громадянського суспільства, освітні заклади) у формі партнерства заради досягнення спільної мети й призводить до уповноваження громади в процесі місцевого розвитку [8].

Метод соціальна мобілізація базується на припущенні, що люди мають бажання та здатність робити багато речей самостійно для власного благополуччя, а також для своїх сімей та громади. Проте, як правило, вони рідко збираються, щоб розкрити свою колективну силу, оскільки їм не вистачає соціальних та технічних порад зі сторони. Таким радником може бути особа (активіст громади) або установа, що спеціалізується на соціальній мобілізації, які можуть навчити людей таким вмінням [8]:

• Організовуватись – організація допомагає їм об'єднати ресурси/зусилля, зменшити витрати та зайнятись самоокупними справами.

• Визначити дійсних лідерів з членів громади для забезпечення лідерства. Саме ці, а не сторонні, кадри можуть спрямувати зусилля та розкрити потенціал людей.

• Визначати та пріоритезувати можливості та потреби, якими люди бажають зайнятись.

• Визначати технічну спроможність вибраних можливостей чи потреб розвитку.

• Забезпечувати та сприяти надходженню необхідних ресурсів до громади для реалізації можливостей/потреб.

• Контролювати, лобіювати та встановлювати зв'язки з донорськими організаціями (центральним, місцевим урядом, приватним сектором, НГО та зовнішніми донорами).

В Україні здійснюються певні кроки до децентралізації влади. Розроблено Проект закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо бюджетної децентралізації) [9].

Основні напрями реформування:

– забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів;

– децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенції, сформований за принципом субсидіарності (зі сфери компетенції органів виконавчої влади мають бути вилучені та передані до відання місцевого самоврядування повноваження, які можуть бути більш ефективно реалізовані територіальними громадами);

– надання нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях;

– закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів;

– визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання;

– стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад.

Фінансова децентралізація відображає фінансові повноваження органів регіонального рівня і є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з найнеобхіднішими місцевими потребами [10]. Обов'язковою умовою існування дієвого інституту самоврядування є формування більшої частини доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів, які самостійно встановлюються органами самоврядування [12]. Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності в кожного органу влади власного бюджету й права його складання, затвердження й виконання без втручання ззовні [11].

Євроінтеграційні наміри України вимагають проведення великої кількості різноманітних реформ, включаючи й фінансову децентралізацію, тобто фінансове забезпечення.

За результатами досліджень, нині діючий бюджетний механізм в Україні, при якому місцеві ради вищого рівня встановлюють нормативи відрахувань від регулюючих податків і зборів та суми дотацій, призводить до погіршення функціонування місцевих бюджетів нижчого рівня. Це, у свою чергу, не дає змоги профінансувати всі необхідні видатки, що спричиняє погіршення стану соціально-економічного розвитку [12]. В Україні спостерігається певна неоднорідність регіонального економічного розвитку, що негативно впливає на загальні темпи економічного розвитку країни [13].

Перші кроки на шляху до покращання суспільних послуг пов'язані з розподілом повно-

важень та сфер відповідальності між різними рівнями управління. Це стає можливим тільки тоді, коли чітко визначені функції та повноваження передаються від одного рівня влади до іншого, особливо від центрального уряду до органів місцевого самоврядування.

Ми погоджуємося з думкою науковців [14-22] які вважають, що для успішних реформаторських дій децентралізація функцій повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. Коли фінансові ресурси надаються органам місцевого самоврядування, тоді вони можуть генерувати свої власні доходи, встановлюючи та збираючи податки та збори за надані послуги, керуючись при цьому принципами компенсації вартості послуг. Необхідні фонди також створюються шляхом ефективного управління комунальною власністю та вільною частиною бюджету, що повністю залежить від рішення, прийнятого органом місцевого самоврядування.

Висновки. В умовах процесу децентралізації влади в Україні з'являються нові можливості розвитку сільських територій. Перспективи місцевого розвитку й благоустрою окремих територіальних громад виступають основним мотивом децентралізації в багатьох країнах. В умовах децентралізації влади, органи місцевого самоврядування мають потенціал функціонувати ефективніше, ніж центральні органи. Самодостатність та автономія бюджетних витрат на розподіл місцевих послуг дає можливість сільським громадам надавати якісні та доступні суспільні послуги у відповідності до потреб та пріоритетів своїх громадян. Територіальні громади можуть регулювати процес надання послуг, базуючись на коротко– та довготерміновому плануванні. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування різних рівнів повинно здійснюватись так, щоб з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадян, а з іншого, щоб органи влади володіли організаційними, матеріальними та фінансовими ресурсами, достатніми для забезпечення необхідного обсягу та якості послуг, які надаються населенню відповідно до загальнодержавних соціальних стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / За заг. ред. д. філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2006. – 1008 с. – С. 697.
2. Закон України «Про планування і забудову територій» від 20 квітня 2000 р. № 1699-III // Відомості Верховної ради України (ВВР). – 2000. – № 31. – Ст. 250.
3. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» від 17 червня 2004 р. № 1807-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 38. – Ст. 470.
4. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3-10.
5. Третьякова Л.А. Организационно-экономические основы устойчивого развития сельских территорий: монография [Текст] / Л.А. Третьякова. – Орел: изд-во Орел ГАУ, 2008. – 350 с.
6. Definition of decentralization [Електронний ресурс] / Режим доступу:http://www.thefreedictionary.com/decentralization.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk/Децентралізація.
8. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. Київ: ПРООН/МПВСР. – 2007. – 269 с.
9. Проект закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» [електронний ресурс] Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51901.
10. Хамініч С.Ю., Климова В.М. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України // Вісник Дніпропетровського університету Науковий журнал. – Випуск 5/2. – 2011. – № 10/1. – Том 19.
11. Бюджетний кодекс України. – Х.: Одіссей, 2005. – 104 с.
12. Макаренко О.Є. Шляхи розвитку фінансової незалежності місцевого самоврядування // Державне будівництво. Електронне наукове фахове видання. – 2008. – № 1.
13. Гавриленко А.С. Бюджетна децентралізація: стан та проблеми в умовах України // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. Збірник наукових праць. – 2012 – Вип. 4(13).
14. Бородіна О. Аграрна політика України. Витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. Бородіна // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 94-111.
15. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н.В.Зіновчук. – Львів: Львівський державний аграрний університет, ННВК «АТБ», 2007. – 394 с.
16. Лупенко Ю.О. Добробут сільського населення в пореформений період / Ю.О. Луценко // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 133-137.
17. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах раціонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М.Й. Малік, М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3-12.
18. Міщенко В. Фінансування природоохоронної сфери (чи є критерій достатності?) / В. Міщенко // Економіка України. – 2008. – № 8(561). – С. 46-55.
19. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф., Малік М.Й. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦІАЕ, 2013. – 50 с.
20. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
21. Шубравська О.В. Агропродовольчий сектор в умовах кризи: основні тенденції та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 99-110.

УДК 370.174

Зелінська Г.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри організації праці й виробництва
Івано-Франківського національного технічного університету нафти й газу

ГЕРОНТООСВІТА ЯК ПРІОРИТЕТ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ВІЛЬНОГО ЧАСУ ЛЮДЕЙ ПОСТПЕНСІЙНОГО ВІКУ

SENIORS EDUCATION PROGRAMS AS A WAY OF LEISURE TIME MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується необхідність навчання упродовж життя. Зосереджено увагу на заміщенні вільного часу людей постпенсійного віку освітою. Визначено новий напрям регіонального освітнього менеджменту – управління розвитком геронтоосвітою. Запропоновано розглядати навчання людей третього віку як навчання заради власної вигоди, де саме той, хто навчається, визначає для себе, що він хоче вивчити, в якому темпі і яким чином. Необхідність застосування в управлінській практиці інноваційного підходу до навчання літніх людей вимагає від менеджменту побудови моделі, яка б враховувала територіальні особливості й ресурси освіти, що у свою чергу потребує вивчення системної його будови. Основою високоефективного освітнього менеджменту повинна стати плідна співпраця всіх потенційних суб'єктів – держави, громади, бізнесу, навчальних закладів та особистості.

Ключові слова: менеджмент, освіта, третій вік, соціальна політика, геронтоосвіта.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость обучения на протяжении жизни. Сосредоточено внимание на замещении свободного времени людей постпенсионного возраста образованием. Определено новое направление регионального образовательного менеджмента – управление развитием геронтообразованием. Предложено рассматривать обучение людей третьего возраста как обучение ради собственной выгоды, где именно тот, кто учится, определяет для себя, что он хочет изучить, в каком темпе и каким образом. Необходимость применения в управленческой практике инновационного подхода к обучению пожилых людей требует от менеджмента построения модели, которая бы учитывала территориальные особенности и ресурсы образования, что в свою очередь требует изучения системного его строения. Основой высокоэффективного образовательного менеджмента должно стать плодотворное сотрудничество всех потенциальных субъектов – государства, общества, бизнеса, учебных заведений и личности.

Ключевые слова: менеджмент, образование, третий возраст, социальная политика, геронтообразование.

ANNOTATION

In the paper argues the case for lifelong learning. The emphasis is on the replacement of free time people aged elderly education. Defined a new direction regional educational management – management development herontoeducation. A study of people regarded as the third age learning for their own benefit, where one learner determines for himself what he wants to learn where and how to pace. The need for a management practice innovative approach to teaching the elderly requires management building model that takes into account the territorial characteristics and resources of education, which in turn requires a systematic study of its structure. The fruitful collaboration of all potential subjects of – states, society, business, educational establishments and personality must become basis of high-efficiency educational management.

Keywords: management, education, third age, social policy, herontology education.

Постановка проблеми. Актуальністю досліджуваної проблеми полягає в тому, що в даний час літні люди в нашій країні стали найбільш соціально незахищеною категорією суспільства. Рівень малозабезпеченості росте з кожним місяцем, а доходи громадян похилого віку залишаються практично на тому ж рівні. Метою освіти дорослих у кожній країні слід вважати забезпечення наукового підґрунтя неперервної освіти й навчання та гнучкості в розподілі часу між освітою й роботою впродовж життя; сприяння поєднанню неперервного навчання з трудовою діяльністю; урахування життєвого досвіду дорослої людини. Освіта літніх людей повинна знайти своє місце в регіональному освітньому менеджменті в контексті соціального, культурного та економічного розвитку України, де пріоритетом є розвиток особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблема старіння населення є предметом вивчення сьогодні безлічі фахівців як у нашій країні, так і за кордоном. Ця область сучасного наукового знання є достатньо дослідженою в медицині, однак проблеми соціально-економічного характеру все ще знаходяться в активній розробці, наприклад, пошук нової соціальної ролі людей постпенсійного віку й т.п. У роботах М. Бідного, М. Долішнього, Е. Лібанової, У. Садової, а також безлічі інших фахівців розглядаються різні зрізи окресленої проблеми зокрема демографічні проблеми, пов'язані зі старінням населення. У роботах Н. Шахматової, М. Олександрової, розглядаються психологічні аспекти проблеми. Питання старіння населення розглянуті в роботах А. Карсаєвської, Д. Чеботарьова, А. Шаталова, які займаються проблемами геронтології та геріатрії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Економічний зріз проблеми старіння населення, особливо його освітній аспект, як ефективний засіб заміщення вільного часу літніх людей, мало досліджений особливо на регіональному рівні, а тому потребує подальшого вивчення.

Постановка проблеми. Суть даного дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності

формування системного підходу до розвитку регіонального освітнього менеджменту для потреб навчання людей постпенсійного віку в швидкозмінних умовах соціоприродного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження, проведені в різних країнах світу за останнє десятиріччя, констатують проблему глобального старіння населення. Нині у світі близько 600 мільйонів людей старших 60 років, число їх до 2050 року збільшиться до 2 мільярдів. Щомісяця понад мільйон жителів планети переступають поріг свого 60-річчя, а кожному десятому жителю нашої планети за 60 років [5]. На другій Всесвітній Асамблеї з питань старіння Генеральний секретар Кофі Аннан зазначив: «...незмінною залишилася загальна мета – створити суспільство для людей будь-якого віку», таким чином питання ролі літніх людей у соціально-економічному розвитку країн, їх участі в усіх аспектах життя суспільства стало визначальною складовою Мадридського міжнародного плану дій щодо проблем старіння [5]. У цьому документі визначено стратегічний план щодо проблеми старіння населення та комплекс дій, покликаних перетворити старіння із загрози розвитку суспільства на його рушійну силу.

В Україні також як і більшості європейських країн склалася тривожна тенденція зі зростанням кількості людей третього віку. У нашій країні кількість людей пенсійного віку становить 24% або 11 млн. осіб, і за рейтингом старіння (частиною населення старшого 65 років) Україна посідає 11-те місце у світі, що 2025 року переміститься на 9-те місце [5]. Це означає, що Україна є й залишається однією з «найстаріших» країн світу. Усе це диктує необхідність підготовки суспільства й кожної людини окремо до життя в умовах змін. Будучи знаковою прикметою нашого часу, процеси старіння населення характеризують початок нового етапу розвитку демографічних відносин і викликають серйозні демографічні, економічні, громадські, соціально-психологічні, культурні та медичні наслідки.

Виділяють чотири групи проблем, пов'язаних з глобальним старінням сучасного суспільства.

По-перше, це демографічні та макроекономічні наслідки, які позначаться через такі характеристики, як: показник народжуваності; тривалість життя й особливо верхні межі довголіття, а також кількості людей похилого віку, які хотіли б досягти їх; розподіл матеріальних ресурсів між представниками різних поколінь.

По-друге, буде порушена сфера соціальних відносин через зміни в структурі сімейно-родинних відносин; у системі підтримки один одного різних поколінь; у характері вибору майбутньої професії; у структурі потенційної зайнятості.

По-третє, зміна демографічної структури відіб'ється на регіональному та локальному ринках праці, зокрема: зміниться співвідношення між розумовою й фізичною працею й відношення суспільства до трудової діяльності; постане питання про професійну орієнтацію та перекваліфікації працівників у літньому віці; трансформується ставлення літніх осіб, які працюють з одного боку й роботодавців – з другого до трудової діяльності як такої й проблеми виходу на пенсію; зміняться пропорції зайнятості серед жінок і чоловіків, оскільки жінок у літньому віці значно більше, ніж чоловіків; загостриться соціальний характер проблеми безробіття й будуть потрібні нові підходи до її вирішення; підвищаться вікові межі виходу на пенсію.

По-четверте, зміни торкнуться функціональних здібностей та стану здоров'я літніх людей, що спричинить серйозні наслідки для соціальних служб: зміняться потреби в догляді за літніми людьми й в споживанні соціальних послуг; відбудуться серйозні зміни, пов'язані з інтенсивністю, ефективністю та результативністю медичного й соціального обслуговування людей похилого віку тощо [4, с. 32].

Освіта може стати одним із головних чинників у створенні суспільства, яке дозволить людству вижити в глобалізаційному світі. Технологіями соціально-освітньої підтримки літніх громадян виступають, насамперед: соціальна допомога, реабілітація, адаптація, профілактика, консультування, терапія та геронтоосвіта. Мета останньої – соціальний вплив на особистість при підготовці її до старості, виявлення потенційних ресурсів для розвитку та саморозвитку, соціалізації, інтеграції до суспільного життя для активної, продуктивної компетентної діяльності в інтересах особистості, суспільства, держави [1, с 20]. Тому до інституту освіти висуваються нові неординарні вимоги, продиктовані потребою кардинальних змін на сучасному етапі в розвитку освітньої системи. Регіональний освітній менеджмент, як інструмент у вирішенні таких проблем, має посісти належне йому місце. Сьогодення вимагає від нього нових форм та методів управління, а тому він повинен ґрунтуватися на концепції, в основі якої лежить принцип рівноправного партнерства та конструктивної співпраці всіх суб'єктів, причетних до формування ефективної регіональної освітньої політики. Новітній вектор розвитку освітнього менеджменту, поряд з вирішенням класичних завдань, має бути направлений і на управління геронтоосвітою.

«Університети третього віку» стали одними із інституцій реального втілення ідеї освіти літніх людей, покликаних на активізацію їх ролі в соціумі. В Україні державні соціальні структури, починаючи з 2008 року почали роботу щодо впровадження завдань Мадридського міжнародного плану дій з проблем старіння населення, долучившись до проекту «Університети третього віку». Їх метою стала робота у подоланні песимістичних настроїв серед населення похилого віку. Такі соціально-освітні інституції діють на

громадських засадах і покликані сприяти соціальній адаптації людей, що вже є пенсіонерами або незабаром ними стануть. Зараз освітні програми для людей «третього віку» одержали широке поширення в усьому світі. Університет забезпечує літній людині належний рівень знань та набуття навичок відповідно до професійної підготовки, гарантує громадянам похилого віку рівні з іншими громадянами можливості навчання, сприятливі умови для повноцінного способу життя.

Відповідно до класифікації Всесвітньої організації охорони здоров'я до літнього віку відноситься населення у віці від 60 до 74 років, від 75 до 89 років – до старого, а 90 років і старше – це довгожителі [2, с. 56]. Тенденція зростання чисельності людей похилого віку вимагає від держави докорінної зміни соціальної політики стосовно цієї, найбільш соціально незахищеної категорії суспільства, особливо зараз, в умовах кризових змін в економіці й загострення політичної ситуації з Росією.

Проблема «активного старіння», поставила перед системою розвитку освітнього менеджменту XXI століття коло актуальних запитань, серед яких: як слід планувати програми для слухачів університетів третього віку; як слід організувати освітніх процес і до якої міри він має відрізнятись від інших форм і методів навчання дорослих; як збалансувати навчання та соціальні вигоди; чи повинен бути баланс між формальним та неформальним навчанням; яка повинна бути мотивація дорослих до навчання.

В організації регіонального освітнього менеджменту з людьми похилого віку необхідно враховувати також всю специфіку їх соціального статусу не тільки в цілому, але й кожної людини окремо, їхні потреби, біологічні та соціальні можливості, визначені регіональні й інші особливості життєдіяльності. Важливо й те, що в специфічних умовах українського середовища частина старшого покоління в зв'язку з розпадом СРСР відчуває ще й нині почуття глибокої образи й розчарування, а праця й життя здаються марними та непотрібними. Спірні питання щодо методів, змісту та забезпечення програмами літніх слухачів можуть бути успішно вирішеними лише на місцевому або національному рівні, але все в комплексі має чітко виражати прерогативу інтересів людей саме третього віку. У цьому аспекті перед освітнім менеджментом стоїть першочергове завдання: підготувати високопрофесійні кадри, які володіють новими технологіями та методами навчання для успішної реалізації ідеї навчання літніх людей в умовах розвитку економіки знань. Креативні менеджери повинні бути не тільки професіоналами у галузі управління, але й добре знати психологію людини. Етика та соціальна відповідальність стають невід'ємними складниками реалізації високоефективного та самодостатнього регіонального освітнього менеджменту.

Беручи до уваги, що соціалізація в сучасному світі є процесом, який пролонгований на весь період життя особистості, важливим завданням у постпенсійному періоді є максимально повна можлива збереженість метакогнітивних здібностей особистості. Єдиним засобом підтримки психічно-інтелектуальної активності в похилому віці є усвідомлена цілеспрямована діяльність людини щодо їх збереження. Формальні відносини в житті людей третього віку поступово витісняють неформальні (сім'я, друзі). У перспективі вони можуть мати сприятливий або несприятливий характер для їх подальшої життєдіяльності. Збільшення частки вільного часу в результаті мінімізації ролей може стати проблемою, якщо старіюча людина не знаходить для нього адекватного застосування. Саме в цьому періоді освітній менеджмент повинен реалізовувати підтримувальну функцію.

З існуючих форм навчання стосовно людей третього віку оптимальним є онлайн-навчання. Така форма навчання має низку переваг, якими є можливість адаптувати темп навчання до особливостей психоемоційної сфери людини та навчання максимально широких верств населення без необхідності відвідування занять. Важливим моментом є також зменшення нервової напруги через відсутність змагання з потенційними суперниками. У процесі індивідуалізованого навчання легше створити зону психологічного комфорту, що особливо важливо в після пенсійному періоді з його новими проблемами, які виникають. Віртуальне середовище навчання поступово ставатиме нормою життя. Зміна соціального статусу людини в старості, викликане, перш за все, припиненням або обмеженням трудової діяльності, змінами ціннісних орієнтирів, способу життя й спілкування, виникненням ускладнень у соціально-побутовій, психологічній адаптації до нових умов. Це вимагає від регіонального освітнього менеджменту вироблення особливих підходів, форм і методів освітньої роботи з людьми похилого віку. Слід зазначити, що економічна ситуація в Україні нині така, що обставини спонукають людей похилого віку активізувати свою позицію, жити більш насиченим життям, продовжувати роботу й після пенсійного віку. Тому дуже важливо, щоб суспільство, з огляду на всі економічні, політичні та демографічні фактори, сприяло продовженню активної трудової діяльності літніх людей. Для людей третього віку, навчання це – навчання заради власної вигоди, заради особистісного збагачення, де саме той, хто навчається, визначає для себе, що він хоче вивчити, в якому темпі і яким чином. Ступінь, до якого навчання в постпенсійному віці сприймається як «освіта» у розумінні забезпечення навчанням того, хто навчається, чи як діяльність, до якої він приступає, буде залежати від контексту, традицій та культури суспільства.

Нова парадигма освіти (інтегративна) полягає в тому, щоб не просто передавати знання, а

сформувати вміння адаптуватись до нових умов господарювання та життєдіяльності, мінливого соціально-економічного середовища. У інноваційній моделі освітнього менеджменту освіта принципово розуміється як незавершена.

Аналіз ситуації щодо підтримки людей третього віку показав, що при формуванні соціальної політики як на державному, так і регіональному рівнях необхідно враховувати такі особливості як різке зниження соціального статусу й низька мобільність пенсіонерів, прийняття більшістю пенсіонерів пасивної життєвої позиції й неприйняття змін, що сталися в суспільстві. Ці обставини актуалізують процес навчання, що створює умови для позитивної соціалізації громадян третього віку. Сучасний розвиток суспільства потребує безперервної освіти, яка орієнтується на цілісний розвиток людини як особистості протягом усього її життя, на підвищення можливостей трудової й соціальної адаптації в глобалізованому світі. Кардинальні зміни в соціально-економічному житті, а також стійке збільшення частки літніх у структурі населення регіонів України вимагають формування нових уявлень про геронтокультуру суспільства, яка повинна стати основою організації модернізованого регіонального освітнього менеджменту.

Отже, організація системи освітнього менеджменту в епоху економіки знань спрямована на врахування потреби різних вікових груп дорослого населення в наданні якісних освітніх послугах і специфіки економіки регіонів. Одночасно, його територіальна організація повинна враховувати також інтереси суб'єктів, що реалізують послуги на освітньому ринку. Щодо геронтоосвіти, то регіональний освітній менеджмент повинен опиратися на концепції проактивної (ґрунтована на передачі досвіду й знань людей похилого віку молоді) та реактивної (грунтована на навчанні в молодого покоління) їх соціалізації. Їх врахування необхідні при організації змісту навчання, вибору форм, способів та методів управління навчанням дорослої людини.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напряму. Таким чином, система дозвілля літніх людей у нашій країні в даний час ще знаходиться в стадії формування, повільно, але неухильно перетворюючись на якісно нову проблему, поступово наближаючись за своєю суттю до стандартів європейських та інших економічно розвинених країн. Тому вважаємо, що у відповідь на виклик часу необхідно працювати над проблемою формування високоефективного геронтоосвітнього менеджменту, який міг би стати дієвим інструментом, що допоможе заповнити нішу вільного часу людей третього віку. Метою політики держави має бути збереження взаємодії людей похилого віку з соціальним середовищем, залишення їх в активному суспільному житті. Розглянутий аспект не вичерпує питання соціально-освітньої підтримки життєвого потенціалу людей третього віку. Перспективним у даному напряму може бути вивчення та аналіз зарубіжного досвіду щодо розвитку системи геронтоосвіти, а також дослідження ефективності підходів, методів, технологій організації регіонального освітнього менеджменту літніх людей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анисимова О.П. Обучение пожилых людей как перспективное направление обучения взрослых / О.П. Анисимова. – М.: СевКавГТУ, 2006. – 85 с.
2. Олександрова М.Д. Проблеми соціальної та психологічної геронтології / М.Д. Олександрова. – СПб, 2004. – 203 с.
3. Облєс І.І. Навчання людей третього віку як необхідна умова модернізації професійної освіти / І.І. Облєс // Модернізація загальної та професійної освіти в умовах глобального світу: тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф., 22-23 берез. 2013 р. – Запоріжжя, 2013. – С. 223-225.
4. Россет Е.Л. Процес старіння населення / Е.Л. Россет. – М., 2004. – 155 с.
5. Мадридский международный план действий по проблемам старения. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/declarat/ageing_program_ch1.html.
6. Чеботарев Д.Ф. Геронтология и гериатрия / Д.Ф. Чеботарев. – М.: Знание, 1984. – 64 с.
7. Шугалій Н. Генеза та сучасні тенденції розвитку LLL: [освіта впродовж життя, модель «народної вищої школи», розроблена Н. Грундтвігом] / Н. Шугалій // Вища освіта України. – 2013. – № 2. – С. 48-53.

УДК 331.5:332.1(477)

Карпенко А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

HUMAN DEVELOPMENT ASSESSMENT OF ZAPORIZHZHYA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті виконано порівняльну характеристику підходів до оцінки людського розвитку на регіональному рівні за інтерпретацією Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи й Державного комітету статистики України. Розраховано індекс регіонального людського розвитку Запорізької області, який дає узагальнюючу характеристику наявних переваг та проблем регіону. Визначено можливості прийняття коректних рішень у галузі вдосконалення державної соціально-економічної політики в регіональному розрізі.

Ключові слова: регіон, людський потенціал, розвиток, оцінка, індекс регіонального людського розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье выполнена сравнительная характеристика подходов к оценке человеческого развития на региональном уровне с интерпретацией Института демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи и Государственного комитета статистики Украины. Рассчитан индекс регионального человеческого развития Запорожской области, который дает обобщающую характеристику имеющихся преимуществ и проблем региона. Определены возможности принятия корректных решений в области совершенствования государственной социально-экономической политики в региональном разрезе.

Ключевые слова: регион, человеческий потенциал, развитие, оценка, индекс регионального человеческого развития.

ANNOTATION

This article gives a comparative description of approaches to human development assessment at the regional level, for the Institute of demography and social studies interpretation of them. M. C. Ptukha and the State statistics Committee of Ukraine. The calculated regional human development Zaporozhye region index which gives a General description of available benefits and region problems. The determined possibility of making correct decisions in the field of improvement of the state socio-economic policy in the regional context.

Keywords: region, human capacity development, assessment, regional index of human development.

Постановка проблеми. Важливою умовою сучасного розвитку економіки кожної країни та її регіонів є ефективне формування та використання людського потенціалу, оскільки саме людський чинник здатний за сучасного типу господарювання забезпечити суспільний розвиток. Тобто в умовах глобалізації та загострення конкуренції основою лідерства є забезпечення людського розвитку, що визначає здатність до розробки та запровадження новітніх технологій, створення й використання інновацій, поширення інформаційних систем.

Ефективне управління людським розвитком ґрунтується на результатах моніторингу людського потенціалу, який виступає головним елементом у «концепції людського розвитку ПРООН» [1] й визнається обов'язковим компонентом їх добробуту. Важливою складовою моніторингу є комплекс показників та підходи до їх виміру.

У світовій практиці набув поширення щорічний звіт з розвитку людства, що полягає у вивченні індексу людського розвитку за країнами світу, основними критеріями якого виступають: середня тривалість життя при народженні, рівень грамотності та рівень життя населення країн світу, який оцінюється через ВВП на душу населення, та інших вагомих показників. Тобто індекс людського розвитку дозволяє здійснювати моніторинг відповідного розвитку, оскільки виступає інтегрованою оцінкою цивілізованості країни та агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на душу населення за паритетами національних валют.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці дослідження людського розвитку знайшли відображення в багатьох працях відомих вітчизняних науковців, серед яких В.М. Геєць, А.А. Гриценко, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, В.М. Новіков та ін. Вони неодноразово доводили місце та роль основних визначальних чинників людського розвитку, обґрунтовували найбільш повні показники та методичні підходи до оцінювання людського розвитку. Проте, в умовах постійних змін соціально-економічного стану України вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка людського розвитку регіону за різними методичними підходами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна приєдналася до програми людського розвитку з 1993 р. (була зроблена перша оцінка індексу людського розвитку за 1990 р.) та за період 1990-2012 рр. її індекс людського розвитку збільшився з 0,69 до 0,74 [2, с. 203-204; 3, с. 55]. Такий прогрес є неоднозначним, оскільки позиція в рейтингу суттєво не змінюється. Україна знаходиться на шляху до нарощування та формування людського потенціалу, проте всі спрямовані заходи мають фрагментарний характер, а динаміка досліджуваних показників не має однозначного тренду, оскільки присутня криза суспільних відносин, відсутня консолідація та взаємодія різних гілок влади, наукового, освітянського товариства, бізнесу й суспільних структур [3, с. 56].

В основу оцінювання людського потенціалу регіонів України покладено індекс людського розвитку, що був розроблений ПРООН і адаптований для України з урахуванням розширеної статистичної бази та регіональних особливостей. Індекс регіонального людського розвитку (ІРЛР) дає узагальнюючу характеристику диференціації наявних соціальних проблем регіону, концентруючи особливу увагу на сферу гідної праці, відтворення населення, соціальне середовище, комфортність життя, добробут та освіту. Тобто обчислення ІРЛР визначає прийняття коректних рішень у галузі вдосконалення державної соціально-економічної політики в регіональному розрізі.

Перша спроба розрахунку ІРЛР в Україні належить науковцям НАН України С.І. Пирожкову та О.С. Власюку, які в 1995 р. запропонували п'ятирівневу ієрархічну схему оцінки стану людського розвитку з використанням 32-х первинних показників, що віддзеркалювали 12 основних його характеристик: перебіг процесів відтворення; мобільність населення; зайнятість; стан здоров'я; духовність суспільства; розвиток науки; освіченість; розвиток інформаційних комунікацій; життєвий рівень; розвиток соціальної інфраструктури; правоохоронна діяльність; соціальний захист [4]. Однак, незважаючи на висвітлення забезпеченості людськими ресурсами, інтелектуального розвитку суспільства та соціально-правової захищеності дана методика не набула масового поширення та визнання.

У 2001 р. Держкомстатом разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України було впроваджено методику розрахунку ІРЛР [5], адаптовану до національних умов, що почала щорічно використовуватись у вітчизняній практиці. Її застосування забезпечило обґрунтованість порівнянь соціально-економічного розвитку окремих регіонів України, визначення кожного регіону на універсальній шкалі, яка дозволила виконувати методологічно коректні співставлення як за інтегральним індексом, так і за кожним з окремих аспектів людського розвитку.

Зміни в соціально-економічній ситуації в Україні та інформаційно-статистичному забезпеченні досліджень виступили основою для удосконалення діючої методики науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, оновлення якої було затверджено в 2012 р.

Нова Національна методика вимірювання регіонального людського розвитку [6] була направлена на вирішення недоліків попередньої (оптимізація кількості первинних показників, що об'єднані в 6 блоків; застосування як позитивних (стимуляторів), так і негативних (дестимуляторів) показників; визначення інтегральних ІРЛР на основі вагомості первинних показників для всіх областей України та АРК), що повинно було стати потужним генератором інноваційних ідей і кроків влади та громадянського суспільства в бік соціально-економічного прогресу й подолання бідності [7, с. 226] (табл. 1).

Отже, кількісні характеристики методик розрахунку ІРЛР в Україні за 1995-2001 рр. змінились з 12 блоків (32 первинних показники) до 9 блоків (92 первинних показники), а в 2012 р. – до 6 блоків (33 первинних показники). Загалом ряд критеріїв та показників залишаються незмінними.

Застосування розрахунків ІРЛР в Україні дозволяє їх поділяти за рівнем розвитку та складати відповідні рейтинги, за якими можна виділити [9, с. 20-23]: 1) три групи – регіони-лідери, регіони основної групи та регіони-аутсайдери; 2) 5 груп – стабільні регіони (коливання рейтингів у середньому не перевищує 1), регіони, що тяжіють до стабільності (коливання рейтингів становлять у середньому від 1 до 4), регіони, рейтинги яких істотно поліпшились (не менше ніж на 4), регіони, рейтинги яких істотно погіршились (не менше ніж на 4); регі-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методик регіонального людського розвитку в Україні [8, с. 183]

Методика 2001 року			Методика 2012 року		
№	Назва блоку	Кількість показників у блоці	№	Назва блоку	Кількість показників у блоці
1	Демографічний розвиток	8	1	Відтворення населення	5
2	Стан та охорона здоров'я	10			
3	Соціальне середовище	11	2	Соціальне середовище	6
4	Умови проживання населення	20	3	Комфортне життя	6
5	Екологічна ситуація	6			
6	Матеріальний добробут населення	12	4	Добробут	5
7	Фінансування людського розвитку	8			
8	Розвиток ринку праці	9	5	Гідна праця	6
9	Рівень освіти населення	8	6	Освіта	5

они, ранги яких істотно змінювалися в різних напрямах.

Людський розвиток Запорізького регіону протягом 2008-2011 рр. за даними рядів динаміки інтегральної оцінки регіонального людського розвитку та відповідного розподілу рейтингових місць за регіонами України (табл. 2) має суперечливі тенденції. Область відноситься до регіонів основної групи, проте оскільки істотно змінювала свій рейтинг у різних напрямах також увійшла до 5 групи. За загальним ІРЛР за обома методиками регіон покращив свої позиції в загальному рейтингу, проте за даними Держкомстату ІРЛР знизився.

Порівняння ІРЛР та рангу Запорізького регіону в національному рейтингу свідчить, що за оцінкою Державного комітету статистики протягом 2008-2011 рр. він займав нижчі позиції, ніж за підрахунками експертів інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи.

Розрахунки ІРЛР за новою методикою здійснюються за дворівневою схемою (побудова індексів за окремими блоками показників, побудова інтегрального індексу) та за п'ятьма етапами (нормування показників, калібрація показників, визначення ваг показників у блоках, розрахунок індексу по кожному блоку показників, розрахунок інтегрального ІРЛР) [6, с. 13-15].

Різні підходи до нормування показників приводять до того, що оцінку регіонального людського розвитку в Україні можна виконати за двома розрахунками: інтерпретацією Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи (2012 р.) [6] і Державного комітету статистики України (2011 р.) [10]. Відмінність полягає в підрахунку та використанні різних числових діапазонів значень для оцінки індексу людського розвитку, а також і об'єктів дослідження (Держкомстат включає окремо ще м. Київ та м. Севастополь).

Розрахунок індексу регіонального людського розвитку (індекс регіонального людського потенціалу) для Запорізького регіону за 2012 рік з використанням двох вказаних різних підходів дозволить їх порівняти й оцінити більш виважено часткові індекси.

Порівняльний розрахунок представимо на прикладі показників блоку «Відтворення населення» Запорізького регіону (табл. 3), який формується під впливом складного комплексу різних чинників, здебільшого економічного й соціального характеру: сумарний коефіцієнт народжуваності; дитяча смертність (смертність дітей у віці до 5 років); середня очікувана тривалість життя при народженні; ймовірність чоловіків та окремо жінок дожити від 20 до 65 років.

Найбільша питома вага в структурі часткового індексу за блоком згідно першого підходу має ймовірність дожиття жінок від 20 до 65 років, а найменша – дитяча смертність у віці до 5 років; за другим відповідно найбільша – середня очікувана тривалість життя при народженні, а найменша – ймовірність дожиття чоловіків від 20 до 65 років.

Наступні показники та часткові індекси (інших блоків) розрахуємо за аналогічною схемою та представимо в табличному вигляді.

Посилення соціальної напруженості в суспільстві обумовлено обмеженням можливостей значних верств населення в задоволенні їх потреб на охорону здоров'я, освіту, культуру. Це провокує погіршення фізичного, духовного та психічного здоров'я людей, розповсюдження таких негативних явищ, як злочинність, соціальне сирітство, а також соціальних хвороб. Відповідно блок «Соціальне середовище» характеризується такими показниками: коефіцієнт злочинності (кількість зареєстрованих злочинів на 100 тис. населення); кількість хворих із вперше встановленим діагнозом активного

Таблиця 2

Запорізька область у рейтингу основних регіонів України

Регіони	2008		2009		2010		2011	
	ІРЛР	Ранг	ІРЛР	Ранг	ІРЛР	Ранг	ІРЛР	Ранг
За даними Державного комітету статистики України								
Донецька	0,401	27	0,408	27	0,401	27	0,426	27
Запорізька	0,480	16	0,504	13	0,463	20	0,477	14
Київська	0,547	4	0,542	4	0,532	4	0,557	4
Луганська	0,421	26	0,433	26	0,428	25	0,434	26
Харківська	0,556	3	0,579	3	0,561	3	0,562	3
м. Київ	0,693	1	0,697	1	0,698	1	0,673	1
м. Севастополь	0,593	2	0,584	2	0,598	2	0,576	2
За даними Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи								
Донецька	3,6829	16	3,5772	19	3,6268	22	3,6980	19
Запорізька	3,6976	15	3,7229	13	3,7482	11	3,9314	7
Київська	3,9447	3	3,8338	6	3,9163	4	3,9395	6
Луганська	3,5708	20	3,5454	20	3,6393	20	3,6928	20
Харківська	3,9710	2	3,9409	4	3,9658	2	4,0869	1

Складено на основі [8, с. 313-314; 9, с. 27-35]

Таблиця 3

Порівняльний розрахунок показників блоку «Відтворення населення» Запорізького регіону за 2012 рік

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи (I підхід)	Державна служба статистики України (II підхід)
Здійснимо нормування показників за блоком:	
$z_{ij} = \frac{1,46}{2,1} = 0,6952$ $z_{ij} = \frac{1,6}{2,5} = 0,6400$ $z_{ij} = \frac{71,4}{82,0} = 0,8707$ $z_{ij} = \frac{0,5768}{0,7500} = 0,7691$ $z_{ij} = \frac{0,8300}{0,9500} = 0,8737$	$z_{ij} = \frac{1,46-1,22}{1,91-1,22} = 0,348$ $z_{ij} = \frac{2,90-2,50}{2,09-1,70} = 0,333$ $z_{ij} = \frac{71,4-68,71}{72,82-68,71} = 0,655$ $z_{ij} = \frac{0.5768-0,5500}{0,6411-0,5500} = 0,294$ $z_{ij} = \frac{0.8300-0,7858}{0,8776-0,7858} = 0,514$
Проведемо калібрацію показників та виконаємо розрахунок структури представлення кожного показника в індексі блоку для регіону:	
$b_{ij} = \frac{0,6952}{3,8487} = 0,1806$ $b_{ij} = \frac{0,6400}{3,8487} = 0,1663$ $b_{ij} = \frac{0,8707}{3,8487} = 0,2262$ $b_{ij} = \frac{0,7691}{3,8487} = 0,1998$ $b_{ij} = \frac{0,8737}{3,8487} = 0,2270$	$b_{ij} = \frac{0,348}{2,144} = 0,023$ $b_{ij} = \frac{0,333}{2,144} = 0,030$ $b_{ij} = \frac{0,655}{2,144} = 0,087$ $b_{ij} = \frac{0,294}{2,144} = 0,030$ $b_{ij} = \frac{0,514}{2,144} = 0,039$
Розраховуємо середнє значення показника структури за кожним показником:	
$\overline{b}_{ij} = \frac{0,1806+0,1663+0,2262+0,1998+0,2370}{25} = 0,04$	$\overline{b}_{ij} = \frac{0,023+0,030+0,087+0,030+0,039}{25} = 0,0083$
Розраховуємо середнє значення показника структури для кожного блоку:	
$\overline{b}_i = \frac{0,04}{5} = 0,008$	$\overline{b}_i = \frac{0,008}{5} = 0,0017$
Розраховуються калібрувальні коефіцієнти для кожного показника:	
$c = \frac{0,008}{0,04} = 0,2$	$c = \frac{0,0017}{0,0083} = 0,2$
Розраховуються відкалібровані значення нормованих показників:	
$z_{ij}^c = 0,6952 * 0,2 = 0,1390$ $z_{ij}^c = 0,6400 * 0,2 = 0,1280$ $z_{ij}^c = 0,8707 * 0,2 = 0,1741$ $z_{ij}^c = 0,7691 * 0,2 = 0,1538$ $z_{ij}^c = 0,8737 * 0,2 = 0,1747$	$z_{ij}^c = 0,348 * 0,2 = 0,069$ $z_{ij}^c = 0,333 * 0,2 = 0,067$ $z_{ij}^c = 0,655 * 0,2 = 0,131$ $z_{ij}^c = 0,294 * 0,2 = 0,059$ $z_{ij}^c = 0,514 * 0,2 = 0,103$
Індекс по блоку показників розраховуємо за формулою:	
I = 0,1390+0,1280+0,1741+0,1538+0,1747 = 0,7697	I = 0,069+ 0,066+ 0,130+ 0,058+ 0,102 = 0,429

Розраховано на основі [6; 10; 11]

туберкульозу (на 100 тис. населення); кількість хворих із вперше встановленим діагнозом алкоголізму й алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин (на 100 тис. населення); кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (на 100 тис. дітей у віці 0-17 років); коефіцієнт підліткової народжуваності (кількість дітей, народжених дівчатами у віці 15-17 років, на 10 тис. дівчат відповідного віку); кількість померлих від навмисного самоушкодження (на 100 тис. населення) (табл. 4).

Найбільша та найменша частка у формуванні структури індексу за блоком згідно першого підходу – це відповідно кількість хворих із вперше встановленим діагнозом активного туберкульозу на 100 тис. населення та чисельність дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, а згідно другого підходу – відповідно кількість хворих із вперше встановленим діагнозом алкоголізму й алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин та коефіцієнт злочинності.

Комфортність проживання характеризується рівнем забезпеченості та благоустрою житла, його комфортності, доступом населення до мережі об'єктів соціальної інфраструктури, розвитком соціальної інфраструктури (надання максимальній кількості мешканців регіону благ і послуг високої якості) та станом навколишнього природного середовища, а саме: забезпеченість житлом у міських поселеннях (загальна площа на 1 особу); питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості; питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою в сільській місцевості; інтегральний показник стану навколишнього середовища; планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів (на 10 тис. населення); обсяг реалізованих населенню послуг (на 1 особу).

За першим підходом найбільший внесок у формування структури індексу за блоком «Комфортне життя» здійснює питома вага квартир, будинків, обладнаних газопостачанням або підлоговою електроплитою в сільській місцевості, а найменшу – обсяг реалізованих населенню послуг, у розрахунку на одну особу; за другим відповідно – рівень забезпеченості житлом у міських поселеннях та інтегральний показник стану навколишнього середовища.

За блоком «Добробут» проаналізовані такі показники: рівень бідності за відносним критерієм (питома вага населення, чиї еквівалентні сукупні витрати не перевищують 75% медіанного рівня); питома вага домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість; кількість мінімальних продуктових кошиків, які можна придбати на середньодушовий дохід; валовий регіональний продукт (на 1 особу); питома вага домогосподарств, які мають всі товари тривалого користування базового набору (телевізор, холодильник, пральна машина).

За першим підходом найбільша питома вага у формуванні структури індексу належить домогосподарствам, які мають всі товари тривалого користування базового набору, а найменша – питома вага населення, чиї еквівалентні

сукупні витрати не перевищують 75% медіанного рівня; за другим підходом відповідно – питома вага населення, чиї еквівалентні сукупні витрати не перевищують 75% медіанного рівня та значення валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу.

Зайнятість, є однією з головних характеристик людського розвитку в регіоні. Рівень зайнятості характеризує ступінь використання працюючого населення в сфері суспільно корисної праці й виступає індикатором стимулів людського розвитку в сфері праці. Для характеристики блоку «Гідна праця» були відібрані та розраховані такі показники: рівень зайнятості населення (частка зайнятих серед населення 18-65 років); рівень безробіття (частка безробітних серед населення 18-65 років); частка працівників, які отримують зарплату менше 1,5 прожиткових мінімумів; частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам; співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати, одиниць; рівень охоплення соціальним страхуванням (частка застрахованих осіб у зайнятому населенні).

Значний вплив на формування індексу за блоком «Гідна праця» за першим підходом має рівень зайнятості, тобто частка зайнятих серед населення віком 18-65 років, а за другим – рівень безробіття, найменший вплив відповідно – частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам та рівень зайнятості населення.

Освіта населення, за результатами факторного аналізу, здійснює найбільш помітний вплив на рівень людського розвитку регіону, тому регіональна варіація за цією ознакою має важливе значення не тільки для пояснення ситуації,

Таблиця 4

Стандартизовані значення показників та частковий індекс за блоком «Соціальне середовище» Запорізького регіону за 2012 р.

Показники	Значення показника						Сума, середнє
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи (І підхід)							
Z_{ij}	0,2587	0,5755	0,5225	0,2549	0,5263	0,2642	$\sum z_{ij}$ – 2,4021
b_{ij}	0,1077	0,2396	0,2175	0,1061	0,2191	0,1100	$\bar{b}_{ij}$ – 0,04; $\bar{b}_i$ -0,007; c_{ij} 0,17
z_{ij}^c	0,0431	0,0959	0,0871	0,0425	0,0877	0,0440	I_i – 0,4004
Державний комітет статистики України (ІІ підхід)							
Z_{ij}	0,124	0,649	0,779	0,313	0,772	0,268	$\sum z_{ij}$ – 2,0904
b_{ij}	0,009	0,049	0,048	0,018	0,019	0,013	$\bar{b}_{ij}$ – 0,06; $\bar{b}_i$ -0,01; c_{ij} 0,167
z_{ij}^c	0,021	0,108	0,130	0,052	0,129	0,044	I_i – 0,484

Розраховано на основі [6; 10; 11]

Таблиця 5

Фактичні та розраховані значення часткових індексів ІРЛР Запорізького регіону

Роки	Блоки						ІРЛР
	Відтворення населення	Соціальне середовище	Комфортне життя	Добробут	Гідна праця	Освіта	
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи (І підхід)							
2008	0,7290	0,3529	0,5138	0,6747	0,6576	0,7701	3,6976
2009	0,7622	0,3680	0,5135	0,6901	0,5877	0,8014	3,7229
2010	0,7573	0,3838	0,5182	0,7088	0,5721	0,8080	3,7482
2011	0,7827	0,3851	0,5213	0,8021	0,5928	0,8475	3,9314
2012 (розрахунок)	0,7697	0,4004	0,6754	0,6872	0,5729	0,8113	3,9169
2012/2008	105,6	113,5	131,5	101,9	87,1	105,3	105,9
Державний комітет статистики України (ІІ підхід)							
2008	0,361	0,401	0,355	0,523	0,544	0,490	0,480
2009	0,308	0,418	0,343	0,572	0,676	0,505	0,504
2010	0,286	0,415	0,343	0,442	0,620	0,526	0,463
2011	0,333	0,428	0,336	0,592	0,599	0,480	0,477
2012 (розрахунок)	0,429	0,484	0,538	0,700	0,702	0,538	0,627
2012/2008	118,8	120,7	151,5	133,8	129,0	109,8	130,6

Складено та розраховано на основі [6; 8, с. 313-314; 9, с. 27-35; 10; 11]

що склалася, а передусім для формування ефективної стратегії розвитку регіону. Зрушення за блоком «Освіта» спричинені такими показниками: чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3-5 років; охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку (6-18 років); частка осіб із освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше; середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше, років; середній бал за результатами зовнішнього незалежного оцінювання (по всіх предметах).

Значний вплив на формування індексу за блоком «Освіта» за першим підходом має рівень охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку, а за другим – середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше, найменший вплив відповідно – частка осіб із освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше та охоплення загальною середньою освітою дітей віком 6-18 років.

Усі отримані результати розрахунків ІРЛР по блокам за двома підходами представимо в таблиці 5.

Отже, за 2008-2012 рр. відбулося зростання ІРЛР Запорізького регіону на 5,9% (або 0,2193) за першим підходом та на 30,6% (або 0,147) за другим, а середньорічне зростання склало відповідно 1,2% та 6,1%.

Найкращі результати в Запорізькому регіоні продемонстровано у вищій освіті та забезпеченні комфортних умов проживання, що пояснюється переважно високими кількісними показниками, а найгіршими залишаються охорона здоров'я та початкова освіта, до того ж вони продовжують погіршуватися. Крім того, регіон характеризується низьким рівнем охоплення та якістю початкової освіти; високим рівнем захворюваності на туберкульоз; порівняно високим показником дитячої смертності; низькою очікуваною тривалістю життя при народженні; зниженням ефективності ринку праці та зайнятості.

Висновки. Оновлення методики дослідження ІРЛР в Україні за умови співпраці науковців ІДСД ім. М.В Птухи та фахівців Державної служби статистики України забезпечило удосконалення її згідно зміни соціально-економічних умов наступним: крім кількісних були додані якісні первинні показники, введено ряд узагальнюючих показників, зменшилась кількість показників переважно за рахунок дублюючих або непрямих, застосовано як позитивні дані розвитку (стимулятори), так і негативні показники (дестимулятори), з'явилась можливість виміряти прогрес людського розвитку, оскільки остаточним результатом підрахунків є виведення єдиного інтегрального ІРЛР, який враховує вагомість окремих первинних показників.

Розрахований ІРЛР Запорізької області, який дає узагальнюючу характеристику наявних переваг та проблем регіону, за 2008-2012 рр. збільшився на 5,9%, що в середньому за рік становить 1,2% (за першим підходом) та на 30,6%, у середньому – 6,1% (за другим підходом). Кількісні значення складових цього індексу певною мірою відображають ефективність діяльності органів державної влади щодо людського розвитку Запорізького регіону й виступають основою для визначення його ключових проблем та пріоритетних напрямів розвитку. Загалом отримане позитивне зростання ІРЛР переважно досягнуто в регіоні, як і в цілому по Україні за інерцією, що вимагає активізації використання людського потенціалу шляхом ефективного управління його розвитком органами державної влади та місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Human Development Report 1990 [Електронний ресурс]. – N. Y.: Oxford University Press, 1990. – 116 p. – Режим доступу: http://hdr.undp.org.
2. Карпенко А.В. Рівень людського розвитку в Україні / А.В. Карпенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Люкс, 2012. – № 1(17). – С. 201-210.
3. Карпенко А.В. Можливості людського потенціалу України до інноваційного розвитку / А.В. Карпенко // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького. Серія «Економічні науки». – 2014. – Т. 16. – № 3(60). – Ч. 5. – С. 47-57.
4. Власюк О.С. Індекс людського розвитку: досвід України / О.С. Власюк, С.І. Пирожков; Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: ПРООН, 1995. – 84 с.
5. Спільна Постанова Колегії Держкомстату України та Президії НАН України від 05.04.2001 р. та 14.03.2001 р. № 186/76 «Методика вимірювання людського розвитку регіонів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/sp/sp_04.pdf.
6. Методика вимірювання регіонального людського розвитку / Міністерство економічного розвитку й торгівлі України. Державна служба статистики. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2012. – 50 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/public.html#.
7. Саричев В.І. Індекс людського розвитку: проблеми вимірювання на національному та світовому рівнях / В.І. Саричев, Г.Ю. Єлісєєва // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 2. – С. 220-227.
8. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції: колективна монографія / відп. за випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
9. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / Відп. за випуск І.В. Калачова. – Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 45 с.
10. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України (затверджена постановою колегії Держкомстату та Президії НАН України від 14.03.2011 № 76) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/sp/sp_04.pdf.
11. Статистичний щорічник Запорізької області за 2012 рік / За ред. В.П. Головешка; відп. за випуск Г.Ф. Песочина. – Головне управління статистики в Запорізькій області. – Запоріжжя, 2013. – 482 с.

УДК 631.164.21

Ключник А.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри світового сільського господарства
й зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету

Галунець Н.І.
аспірант
Миколаївського національного аграрного університету

Олійник О.О.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ, ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITY, AS THE NECESSARY CONDITION FORMATION OF A FOREIGN ECONOMIC POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду сутності поняття інноваційно-інвестиційна активність та дослідженню факторів, які впливають на неї. Визначено пріоритетні напрями посилення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України, як необхідної умови формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємств аграрного сектору України.

Ключові слова: інвестиції, інновації, активність, аграрний сектор, зовнішньоекономічний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению сущности понятия инновационно-инвестиционная активность и исследованию факторов, влияющих на нее. Определены приоритетные направления усиления инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве Украины, как необходимого условия формирования внешнеэкономического потенциала предприятий аграрного сектора Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, активность, аграрный сектор, внешнеэкономический потенциал.

ANNOTATION

The article devoted to consideration essence of the notion of innovation and investment activity and investigation of factors that affect it. Establishes the priorities directions of strengthening innovation and investment activity in Ukraine agricultural production as a necessary condition the formation of external economic potential of the enterprises of the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: investment, innovation, activity, agricultural sector external economic potential.

Постановка проблеми. Сільське господарство традиційно є основою сталого розвитку та існування будь-якого суспільства й країни, а враховуючи умову активізації євроінтеграції нашої держави проблеми формування зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору набувають на сучасному етапі виняткового значення. Поряд з цим варто зазначити, що активність інвесторів, особливо інвестицій в інновації, здатна істотно прискорити економічне зростання аграрного сектору та покращення якості продукції, яка експортується за кордон. У результаті питання дослідження інноваційно-інвестиційної активності, як необхідної умови формування зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору України стає актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам активізації інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору присвячено роботи О. Амоші, М. Барановського, Л. Безчасного, В. Геєця, О. Гудзь, Б. Данилишина, Ф. Заставного, С. Коломийчука, М. Корецького, М. Маліка, Ю. Макогон, В. Месель-Веселяка, С. Науменкова, В. Трегобчука, М. Чумаченка, А. Чухна, Д. Шиян та інші. Проте питання інноваційно-інвестиційної активності аграрних підприємств в зовнішньоекономічній діяльності аграрного сектору залишаються недостатньо розв'язаними.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є обґрунтування напрямів інвестиційно-інноваційної активності та визначення механізму її посилення, як необхідної умови формування зовнішньоекономічного потенціалу підприємств аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний аграрний сектор має потенційні можливості для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та нарощування зовнішньоекономічного потенціалу але для цього необхідні сучасні технології, належна матеріально-технічна база, а отже й значні інвестиційні ресурси. Реалії розвитку аграрного сектору України свідчать про низьку інноваційно-інвестиційну активність аграрних підприємств. Тому необхідно вжити заходів з переорієнтації інвестиційної діяльності на розвиток інноваційної, яка забезпечить конкурентоспроможність аграрної продукції, як на внутрішньому так, і на зовнішньому рин-

ку. Для того, щоб визначити яким чином варто переорієнтовуватися аграрним підприємствам потрібно дослідити сутність поняття інноваційно-інвестиційної активності з двох складових: інноваційна та інвестиційна активність підприємств аграрного сектору.

Інноваційної активності це цілеспрямована діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема аграрного сектору, щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом.

На інноваційну активність підприємств аграрного сектору впливають чинники, як на макрорівні так і на мікрорівні. Основними чинниками інноваційної активності аграрного сектору на макрорівні є темпи зростання державних витрат на розвиток науки та освіти, раціональна інноваційна політика держави, стимулююча податкова, кредитна, амортизаційна політика тощо. Поряд з цими чинниками, на нашу думку варто виділити наступні, які також впивають на інноваційну активність аграрного сектору на макрорівні й в результаті впливають на формування зовнішньоекономічного потенціалу:

– інтелект нації, народу (сукупність здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційний та культурний рівні);

– оптимальне поєднання ринкових важелів саморегулювання економіки з державним та наддержавним;

– плюралізм форм власності (кожний власник капіталу отримує максимальний прибуток від вкладених інвестицій, який виступає переважно у формі дивіденду);

– конкуренція (виробництво конкурентоспроможних продуктів в аграрній сфері є результатом господарської діяльності конкурентоспроможного підприємства на зовнішньому ринку).

На мікрорівні такими чинниками є організаційні структури управління підприємством, ступінь розвитку економічної демократії, кількість ризикових підприємств, впровадження новітніх форм і систем заробітної плати, інноваційного менеджменту, умов конкурентної боротьби, здійснення інноваційної політики [3]. Відповідно до вітчизняної статистики інноваційно активними підприємствами вважаються навіть підприємства, в яких частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації становить менше 1%. Слід зазначити, що інноваційна активність вища на підприємствах з більшою кількістю працюючих, і навпаки. Саме в аграрному секторі, на відміну від інших, розвиток інновацій відбувається більш повільно, що вимагає особливої уваги. Інноваційні процеси в сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані із його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками тощо. Але не дивлячись на ці фактори інновації є необхідними для формування зовнішньоекономічного потенціалу країни тому, що світові ринки є більш технологічно розвинені й мають високі стандарти якості, а це у свою чергу вимагає від вітчизняних виробників впровадження нових технологій для того, щоб сільськогосподарська продукція відповідала всім міжнародним нормам та стандартам. Для багатьох вітчизняних аграрних підприємств джерелом розвитку й впровадження інновацій є власні кошти так як отримати вигідні кредити досить складно, а інколи неможливо. Власники аграрних підприємств не можуть інвестувати в інновації стільки грошей як американські чи японські підприємці [12, с. 178].

Для активізації інноваційної діяльності аграрного сектору потрібно створити на регіональному рівні моніторингову систему для відстеження інноваційного потенціалу адміністративних територій та пошуку шляхів забезпечення сприятливого середовища для здійснення інноваційних процесів в аграрному секторі. Курс на інноваційний розвиток національного аграрного сектору варто розглядати як стратегічне завдання, а всі заходи, що передбачаються в цьому напрямі, як пріоритетні, що сприятиме формуванню зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору.

Під інвестиційною активністю аграрного сектору слід розуміти, фактичні результати інвестиційної діяльності, що можуть характеризуватися низкою показників:

- обсягом надходження та засвоєння інвестицій у сільське господарство;
- рівнем інвестицій у розрахунку на душу населення;
- відношенням обсягу інвестицій до валової продукції аграрного сектору.

Інвестиційна активність аграрного сектору потребує мобілізації власних джерел фінансування, створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу, розширення масштабів довгострокового кредитування, посилення державної інвестиційної підтримки, а також залучення коштів інвесторів з інших галузей економіки які заінтересовані в розвитку сільськогосподарського виробництва. Стимулювання інвестиційної активності аграрного сектору відбувається завдяки сприятливому податковому режиму або збільшенню розмірів аграрного ринку, а в результаті збільшується сукупний попит, зайнятість та обсяги сільськогосподарського виробництва.

Основними напрямами забезпечення інвестиційної активності в аграрному секторі, на нашу думку є:

- забезпечення ефективної інформаційної системи для інвесторів;
- забезпечення додаткових спонукальних мотивів для потенційних інвесторів;

- забезпечення підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в залученні прямих інвестицій;
- необхідно підвищувати інноваційний рівень аграрного сектору, який визначає рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Активізація інвестування аграрного сектору є складовою частиною економічної політики, яка проводиться державою, галузями, регіонами, підприємствами, шляхом встановлення масштабів і структури інвестицій, джерел формування, напрямів їх раціонального використання, відновлення технічної бази виробництва, розвитку ринкових механізмів та підвищення рівня життя населення.

Отже, сутність поняття інноваційно-інвестиційна активність аграрного сектору, на нашу думку полягає в посиленні інвестиційної діяльності для реалізації інноваційної діяльності в діяльність підприємств аграрного сектору.

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема експорту, є надзвичайно важливим елементом процвітання національної економіки України. А зміцнення позицій країни на міжнародній арені та конкурентоспроможність її економіки можуть бути реалізовані через ефективно сформований зовнішньоекономічний потенціал.

Зовнішньоекономічний потенціал аграрного сектору України визначається наявністю природних ресурсів, створеним виробничим і науково-технічним потенціалом, інфраструктурою, соціальною сферою, продукція й послуги яких експортуються за межі країни. Перераховані ресурси можуть бути ефективно використані тільки за наявності відповідного рівня інноваційно-інвестиційної активності аграрного сектору. Досить зазначити, що починаючи з 2000 р. в Україні спостерігається стала тенденція до зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства та продовольчих товарів, зокрема з 2000 р. по 2012 р. обсяг валової продукції зріс на 32,4 %. Разом із тим відбувається постійне нарощування обсягів експорту в аграрному секторі та позитивного сальдо зовнішньої торгівлі.

На сьогодні можна сміливо декларувати нарощення експортного потенціалу в сфері сільського господарства. За останніми даними зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за звітний період склав 17,2 млрд дол. або 21,1% зовнішньоторговельного обігу України. При цьому експорт продукції аграрного сектору за вказаний період становив – 12,4 млрд дол або 29,5% від загального експорту України; імпорт – 4,8 млрд дол. або 12,1% від загального імпорту України. Сальдо позитивне й склало 7,5 млрд дол. США. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року відбулось збільшення експорту сільськогосподарської продукції на 6,9% – 796,3 млн дол. США та зменшення імпорту на 19,6% – 1182,6 млн дол. США. Найвагомішими чинниками позитивного сальдо сільськогосподарської продукції залишаються обсяги експорту зернових культур – 38%, олії – 23,2% та насіння олійних культур – 7,8% [3].

Такий прорив характеризується тим, що потенціал аграрного сектору, на відміну від традиційних учасників (США, ЄС, Канада), ще не вичерпаний – задіяні лише третина продуктивних сил природи й суспільства, але справжнім багатством нашої країни є 32 мільйони гектарів орних земель і третина світового запасу чорнозему, близько 25% валового внутрішнього продукту припадає на весь агропромисловий комплекс. Значними є потенційні можливості України у виході на світовий ринок з аграрною продукцією, зокрема на ринок зерна, цукру, олії [7]. Але щоб вижити в конкурентній боротьбі на зовнішніх ринках та опинитися серед сильних компаній, підприємствам аграрного сектору потрібно концентрувати зусилля на оптимізації систем управління й впровадженні нових сільськогосподарських технологій.

Ситуацію на світовому ринку продовольства сьогодні швидко змінюють нові рушійні сили, такі як зміна клімату, високі ціни на енергоресурси, глобалізація й урбанізація, за таких умов у світовій економіці конкурентна боротьба між країнами не тільки не зникає, а навпаки загострюється, набуваючи нових форм прояву. Від так, посилення інноваційно-інвестиційної активності аграрного сектору при формуванні його зовнішньоекономічного потенціалу потребує державної інноваційно-інвестиційної політики [7].

Державна інноваційно-інвестиційна політика – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі й інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій. Основним завданням її має бути активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та створення цілісної системи фінансового забезпечення не лише на рівні держави, а й на рівні підприємства. Іншими словами інноваційно-інвестиційна політика аграрного сектору держави повинна бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних технологій на підприємствах. Тобто, інноваційна діяльність в аграрному секторі неможлива без належного фінансування, а так як держава не фінансує, належним чином аграрний сектор, а аграрії самі не можуть у достатній кількості вкласти кошти в інновації, які б принесли додаткові прибутки в аграрну сферу та зменшили її видатки, для цього потрібно залучати іноземні інвестиції, які будуть направлені на інноваційну діяльність, а аграрні виробники за допомогою цього будуть вдосконалювати своє виробництво та формувати свій зовнішньоекономічний потенціал.

Хоч ми й бачимо позитивні тенденції щодо нарощення експортного потенціалу в аграрному секторі, але все ж відчувається незадовільний стан матеріально-технічної бази вітчизняних аграріїв. У результаті вони потребують значного вкладання інвестицій для забезпечення її оновлення, введення в дію нових та реконструкцію існуючих виробничих потужностей. Нині на селі спостерігається процес інтенсивної деіндустріалізації виробництва [1, с. 140]. Фондооснащеність 1 га сільськогосподарських угідь за 15 років зменшилась у 8,5 а фондоозброєність праці – у 6 разів і в більшості агропідприємств продовжує падати.

Водночас капітальні інвестиції в сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг у січні-червні 2014 року склали 6,3 млрд гривень, що на 18% менше, ніж за аналогічний період минулого року, що є наслідком зменшення прибутковості аграрного виробництва й погіршення умов доступу до кредитних ресурсів, а це в результаті негативно впливає на інноваційний розвиток вітчизняного аграрного сектору. Так як держава зараз знаходиться в кризовому становищі й економічна ситуація є нестабільною, то сільськогосподарським виробникам, зараз як ніколи, конче необхідні іноземні інвестиції, які б нормалізували ситуацію в аграрному секторі, а він би у свою чергу поліпшив економічну та фінансову ситуацію в країні, що в майбутньому вплине на формування зовнішньоекономічного потенціалу.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ) у сільське господарство України на 1 квітня 2014 року склав 680,8 млн дол. США, що становить 1,3% від загальних іноземних інвестицій в економіку України. Слід відмітити, що в загальному обсязі інвестицій на промисловість припадає 31,0%, у тому числі 25,3% зосереджено в переробній галузі [3]. Було визначено, що найбільшим інвестором у сільське господарство України є Кіпр – 360,7 млн доларів США. Інвестиції з Великої Британії становлять 42,8 млн доларів США. Інвестиції з Віргінських Островів – 27,3 млн доларів США (на 82% більше, ніж на початку поточного року) [3].

Не всі регіони нашої країни є однаково інвестиційно привабливими. На регіони, що увійшли до топ-10, припадає 78,2% залучених у сільське господарство України інвестицій. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів залишається сільське господарство Київщини та Івано-Франківщини, на них припадає 47,8% інвестицій галузі, у тому числі Київ залучив 20%, Київська область – 15,8%, а Івано-Франківська область – 12%.

За лідерами зі значним відривом йде група з семи регіонів, в яких обсяги залучених прямих іноземних інвестицій знаходяться в межах 3-7% від загальної суми. Зокрема, аграрії Дніпропетровщини залучили 6,3%, Харківщини – 5,7%, Львівщини – 5,0% іноземних інвестицій. Обсяги ПІІ, залучених в аграрний сектор Черкаської та Донецької областей, становлять 3,7% та 3,5% відповідно. Вінниччина та Хмельниччина залучили по 3,1% ПІІ. На решту 17 регіонів, припадає лише близько 22% іноземних інвестицій.

Таким чином, можемо зробити висновок, що іноземні інвестори неохоче вкладають кошти у вітчизняний аграрний сектор. Результатом зниження зацікавленості інвесторів у першу чергу стали військові дії в східному регіоні України. По-друге до загальних ризиків ведення бізнесу додаються ще й природні та погодні ризики. По-третє, це неможливість повного контролю через великі площі. По-четверте, тривалий виробничий цикл, який унеможливлює швидку окупність інвестицій. Ще одним чинником є важкі умови праці, через які освічені й талановиті працівники вирішують займатися офісною роботою [2]. Усі ці чинники створюють проблему – формування економічних (податкових, кредитних, страхових) умов прискореного розвитку інновацій, створення сучасної основи інноваційних процесів та сприяння створенню нової інституційної бази в даному напряму і, перш за все, у формуванні зовнішньоекономічного потенціалу.

Світовий і вітчизняний досвід підтверджує, що саме держава повинна взяти на себе повне забезпечення фінансування фундаментальних досліджень у сфері інновацій аграрного сектору. Важливою складовою посилення інноваційно-інвестиційної активності аграрного сектору має стати правове забезпечення. Поряд з цим, в Україні була створена досить ґрунтовна нормативно-правова база, якою передбачалось не тільки загальна орієнтація на інноваційний розвиток аграрного сектору, але й окреслювались основні механізми втілення в життя такого курсу державою [13, с. 31]. Зважаючи на важливість інноваційно-інвестиційних заходів у забезпеченні ефективного розвитку аграрного сектору економіки України, посилення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграції України в міжнародний економічний простір, Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р., затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158, передбачено формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства, що є важливою сферою аграрної галузі [5]. Саме реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства та належне здійснення державного управління шляхом державної підтримки щодо забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору економіки сприятиме формуванню його зовнішньоекономічного потенціалу.

Наступним документом, який враховує значимість і роль інновацій у розвитку аграрного сектора, і зокрема у формуванні зовнішньоекономічного потенціалу, є розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 року,

в якому було схвалено «Концепцію реформування державної політики в інноваційній сфері». Метою Концепції є вдосконалення системи державного регулювання в інноваційній сфері, зокрема визначення концептуальних засад державного регулювання в інноваційній сфері, формування економічних структурних і організаційних основ інноваційної діяльності, створення належної інституціональної бази, забезпечення взаємодії різних інститутів під час упровадження інновацій, створення системи надання державної підтримки інноваційному розвитку національної економіки з урахуванням пріоритетів розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності, створення сучасного ринку інновацій та технологій, визначення механізму оперативного реагування на зміни в інноваційній сфері [4].

Важливим є питання забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в аграрному секторі. Крім того, сучасна система інвестування вже не відзначається тією директивністю, як за часів перебудови, вона більш ліберальна. Але інвестиційні процеси в сільському господарстві не повністю відповідають вимогам ринкової економіки а саме, недосконалий механізм інвестування сприяє монопольному положенню комерційних банків, недостатня державна підтримка сільського господарства, збиткова діяльність багатьох сільськогосподарських підприємств не забезпечує повернення отриманих інвестицій [10, с. 60]. У результаті в аграрному секторі відбувається гальмування інвестиційних процесів, що призвело до інвестиційної кризи та розбалансування формування зовнішньоекономічного потенціалу.

Для вирішення цієї проблеми Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцією Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 рр. (№ 1900-р від 29.09.2010 р.) [9]. У Концепції визначено, що оптимальним варіантом проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні є її здійснення на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій в аграрний сектор економіки щодо реалізації інноваційно-інвестиційних проектів.

Проте реальне включення в дію більшості цих механізмів в Україні не відбулося. Так Верховна Рада України, на жаль, не виявила достатньої послідовності: затвердивши законодавчо норми прямої дії, вона легко погоджувалась з пропозиціями виконавчої влади про призупинення дії відповідних статей законів, спочатку тимчасово, а потім і вилучення їх повністю. Таким способом, більш ніж наполовину було вихолощено закон «Про наукову й науково-технічну діяльність» – реально діють з нього лише статті про пенсійне забезпечення науковців. Ще більш драматична історія Закону України «Про інноваційну діяльність». Після вилучення з нього статей 21 та 22 він практично втратив свій сенс і по суті перетворився на чисто декларативний документ, в якому визначається певна термінологія й розповідається про поширені у світі механізми впливу держави на інноваційні процеси, але жоден з цих механізмів реально не запроваджується [9].

Необхідно зазначити, що одним із стратегічних напрямів забезпечення інноваційно-інвестиційної активності аграрного сектору є його наукове забезпечення. Як зазначається Стратегією інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки, в умовах інтеграційних викликів в інтересах аграрного сектору сьогодні працює понад 11 тис. науковців (15% загальної чисельності науковців країни), у тому числі 2,1 тис. докторів і кандидатів наук, понад 200 академіків та членів-кореспондентів. Аграрний сектор обслуговує державна Українська академія аграрних наук, у складі якої понад 120 наукових установ. На потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів. Таким чином, науково-інтелектуальний потенціал України та, зокрема, аграрної галузі має досить значні резерви, на основі яких можливе ефективне використання зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору.

Проте відбулося значне скорочення обсягів інвестування в науку як державою, так і підприємництвом. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний (за бюджетним фінансуванням – 0,4-0,5% ВВП, за всіма джерелами фінансування – 0,84% ВВП, при нормі понад 1,7%), що об'єктивно лишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки, зокрема аграрного сектору.

Для посилення інноваційно-інвестиційної активності аграрного сектору, як необхідної умови формування зовнішньоекономічного потенціалу, варто: створювати умови для зростання ринкового попиту на інновації в сільськогосподарському виробництві; сприяти розвитку конкурентного середовища, заохочувати капіталовкладення в інновації; надавати пріоритетну підтримку розвитку аграрної науки й освіти; забезпечувати захист інтелектуальної власності та підвищувати якість робочої сили тощо. Механізм посилення інноваційно-інвестиційної активності в аграрній сфері економіки повинен включати набір складових, що не можуть існувати окремо одна від одної та кожна з яких характеризує окремий сегмент інноваційно-інвестиційної політики, ефективна діяльність яких призведе до формування зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору.

Висновок. Отже, з вище викладеного можемо зробити висновок, що інноваційно-інвестиційної активності в аграрній сфері економіки, є

необхідною умовою формування зовнішньоекономічного потенціалу країни й повинні включати в себе економічні, організаційно-правові та соціальні заходи держави щодо формування сприятливого середовища для здійснення інноваційної діяльності за умови державної фінансової підтримки, яка реалізується в результаті формування правового, фінансового та наукового забезпечення аграрної сфери економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г., Зубець М.В. Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2013. – 140 с.
2. Агробізнес сьогодні / [Електронний ресурс] Офіційний сайт:– Режим доступу: agro-business.com.ua.
3. Державна служба статистик Офіційний сайт: [Електронний ресурс] / Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері: розпорядженням КМУ від 10 вересня 2012 р. № 691-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80.
6. Кабінет Міністрів України: [Електронний ресурс] Офіційний сайт: Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua//control/publish/article?art_247702.
7. Панченко В.В. Деякі аспекти інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки України / В.В. Панченко // Теорія і практика правознавства. – Вип. 2(6). Харків. – 2014. – С. 1-8.
8. Проблеми розвитку аграрного сектора економіки в умовах глобалізації світових ринків / [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.fem.znau.edu.ua/courses/agr_pol/files/2_5.pdf.
9. Трубіна М.А. Нормативно-правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні: проблеми й перспективи / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.asconf.com/rus/archive_view/358.
10. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В.Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 68.
11. Чорний Р.В. До питання залучення інвестиційних ресурсів в АПК Україна / Р.В. Чорний // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 177-180.
12. Шубравська О.В. Інноваційний розвиток аграрного сектора України: теоретико-методологічні аспекти / Шубравська О.В. // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27-36.

УДК 332.1 : [379.823+393.8]

Крот О.М.
завідувач денного відділення
Відокремленого структурного підрозділу
Львівського коледжу «Інфокомунікації»
Національного університету «Львівська політехніка»

РОЛЬ КУЛЬТУРНО-ДОЗВІЛЛЄВОЇ СФЕРИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: АНАЛІЗ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ

THE ROLE OF CULTURE AND LEISURE SPHERE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION: CONCEPTUAL AND CATEGORICAL FRAMEWORK ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто існуючі підходи до розуміння ролі культурно-дозвіллєвої сфери в економічному розвитку України та її регіонів. Проаналізовано понятійно-категорійний апарат дослідження культурно-дозвіллєвої сфери регіону. Оцінено сучасний стан та тенденції змін у культурному середовищі України та її регіонів та їхню роль в економічному розвитку та в суспільному житті.

Ключові слова: культурно-дозвіллєва сфера, регіон, культурне середовище, економічний розвиток, дозвілля, культура.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены существующие подходы к пониманию роли культурно-досуговой сферы в экономическом развитии Украины и ее регионов. Проанализированы понятийно-категорийный аппарат исследования культурно-досуговой сферы региона. Оценено современное состояние и тенденции изменений в культурной среде Украины и ее регионов и их роль в экономическом развитии и в общественной жизни.

Ключевые слова: культурно-досуговая сфера, регион, культурная среда, экономическое развитие, досуг, культура.

ANNOTATION

The existing approaches to understanding the role of culture and leisure sphere in the economic development of Ukraine and regions were considered. The conceptual and categorical framework of culture and leisure sphere of the region was analyzed. Current condition and trends in the cultural environment of Ukraine and its regions and their role in economic development and in public life were estimated.

Keywords: culture and leisure sphere, region, cultural environment, economic development, leisure, culture.

Постановка проблеми. Увага до дослідження проблем культурно-дозвіллєвої сфери (КДС) регіону зумовлена сучасними векторами його економічного та соціального розвитку, відсутністю зваженої ефективної культурної політики, застарілістю та тенденційністю пропонованих традиційних культурних та дозвіллєвих практик населення. Культура відіграє домінантну роль у формуванні світогляду населення, його способу життя, визначає людську поведінку та повсякденні практики. Сфера культури та дозвілля впливає на економічні та політичні пріоритети, визначає вектори економічних зрушень та політичних подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий аналіз культурно-дозвіллєвої сфери здійснюється, як правило, у рамках соціології, педагогіки, філософії, рекреації, маркетингу. Вагомий внесок у сучасні дослідження розвитку КДС зробили В. Білоконь, О. Бойко, В. Бочелюк, Н. Максимовська, Г. Михайлів, І. Петрова, М. Рутинський, О. Сасихов, Н. Цимбалюк та ін. Важливою віхою в дослідженні ролі культури (зокрема, культурної свободи) у формування якості життя населення є робота авторів доповіді Програми розвитку ООН з питань людського розвитку «Культурна свобода в сучасному багатоманітному світі» (2004) [3]. З-поміж досліджень культурно-дозвіллєвої сфери в рамках національної економіки варто відзначити праці О. Гриценка, Н. Іванечко, В. Куценко, О. Новікової, Г. Піньковської, У. Садової та ін. Поряд з цим, має місце нестача наукових досліджень КДС у рамках регіональної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз понятійно-категорійного апарату дослідження культурно-дозвіллєвої сфери в контексті економічного розвитку країни та регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні політичні та економічні процеси в Україні та її регіонах ставлять завдання вироблення нових підходів до формування та реалізації регіональної політики в різних сферах суспільного життя. Відмінності в сприйнятті та трактуванні одних і тих самих суспільних подій та явищ, ментальні особливості населення певних регіонів України часто мають своїм підґрунтям регіональні неоднорідності в сформованому культурному середовищі цих регіонів. Особливо актуальною в теперішній час є вироблення основ нової регіональної політики в культурно-дозвіллєвій сфері, що була б спрямована на побудову стабільного консолідованого суспільства та, поряд з цим, опиралися на традиційні цінності українського народу.

В економічному відношенні зусилля держави повинні спрямовуватися на створення такого культурного продукту, який мав би попит на вітчизняному ринку, відповідав вимогам часу, був здатним протистояти іноземним культурним загрозам та конкурентоспроможним на світовому ринку.

Органи державної та регіональної влади не здійснюють прямого впливу на формування та поширення культурно-дозвіллєвих практик на-

селення. Однак вони можуть і повинні створити умови, сприятливі для їхньої реалізації, формуючи відповідні елементи культурно-дозвіллєвої сфери. Організація відпочинку та дозвілля громадян визначено одним із основних видів діяльності в сфері культури [1, с. 10]. Крім того, цієї сфери стосується стаття 18 цього ж закону «Сприяння мистецькому аматорству та організації дозвілля громадян», в якій обумовлюється сприяння органів державної влади та місцевого самоврядування у формуванні соціально-культурної інфраструктури та їхньому фінансовому забезпеченні, а також сприяння створенню недержавних організацій у цій сфері.

Для ґрунтовних наукових досліджень потрібна чітка детермінація понять та категорій з даної проблематики. Не заглиблюючись у множинність трактування поняття «культура», використаємо його тлумачення, подане в Законі України «Про культуру»: *культура* – сукупність матеріального й духовного надбання певної людської спільноти (етносу, нації), нагромадженого, закріпленого і збагаченого протягом тривалого періоду, що передається від покоління до покоління, включає всі види мистецтва, культурну спадщину, культурні цінності, науку, освіту та відображає рівень розвитку цієї спільноти; [1, с. 2].

У контексті формування культурно-дозвіллєвої сфери сьогодні культуру варто розглядати не тільки як засіб інтеграції, консолідації та розвитку української нації, збереження та розвитку національних культурних традицій, а й як потужний економічний чинник – саме в багатстві культурної сфери України та її регіонів закладено значний потенціал, який може бути комерціалізований та працювати на економіку регіонів.

У сучасному словнику української мови «*дозвілля*» означає вільний від праці час; час відпочинку. Відомий французький соціолог Дюмазедьє визначає дозвілля як певні заняття, які індивідуум реалізує за власним бажанням – відпочинок, розваги, самовдосконалення, підвищення своєї кваліфікації, вдосконалення особистості, участь у громадському житті, після того, як він виконає свої професійні та громадські обов'язки [11, с. 2, 4].

З точки зору рекреалогії «*дозвілля*» – це заповнення вільного від повсякденної трудової діяльності часу будь-якими рекреаційними заняттями (перегляд телепередач, відвідини басейну чи фітнес-клубу, прогулянка, екскурсія, туристична подорож, курортний відпочинок тощо). У більшості наукових теорій *дозвілля* розглядається як активна творча діяльність, самоосвіта, пізнання культурних та духовних цінностей, фізичне та спортивне вдосконалення, заняття за інтересами, спілкування між людьми, громадська діяльність, добровільно реалізовані у вільний від основних обов'язків час. Отже, дозвілля це не сама свобода, а час, коли здійснюється діяльність, основою якої є вільний вибір [12, с. 4].

У соціології для окреслення процесів ефективності використання вільного часу встановлено відповідний термін «*культура вільного часу*», під яким необхідно розуміти усвідомлення людиною важливості ефективного відпочинку для відновлення організму, а також уміння вибирати для себе адекватні форми регенераційних занять з метою покращення свого фізичного стану й зміцнення здоров'я [12, с. 3].

Виходячи з наведеного вище, «*культурно-дозвіллєва сфера*» – це сукупність видів діяльності та галузей економіки, що створюють умови для здійснення культурного дозвілля, метою якого є повноцінне відтворення людини, тобто її фізичних, емоційних, інтелектуальних властивостей та її творчого розвитку в культурно-дозвіллєвої діяльності, стимулює розвиток культурних потреб та інтересів та сприяє формуванню творчої індивідуальності особистості.

КДС тісно пов'язана з формуванням культурного середовища. У сучасній регіональній економіці під *культурним середовищем* розуміють сукупність економічних, соціальних і правових умов, сформованих у суспільстві, що забезпечують культурний та духовний розвиток людини, визначають можливості інноваційно-інвестиційної діяльності в цій сфері, рівень інноватив-ності культурного продукту як за змістом, так і умовами надання в країні (регіоні) [10, с. 6].

Створення продукту чи послуги в КДС вимагає чіткості економічних дефініцій понять «індустрія культури», «культурні індустрії», «послуги дозвілля», «сфера послуг дозвілля»,

Поняття «*культурні індустрії*» вітчизняними науковцями трактується як сукупність тих галузей у сфері культури, де творення культурних цінностей і надання культурно-дозвіллєвих послуг пов'язане з масовим, індустріальним виробництвом і, відповідно, з масовим споживанням. Сюди належать: книговидання, кінематографія, музична індустрія, телебачення, радіо, реклама, інтернет, індустрія моди, туристична індустрія [7, с. 77-107].

У зарубіжній економічній літературі частіше оперують поняттям «*індустрія дозвілля*», яка охоплює: готельне господарство (готелі, мотелі, туристичні та спортивні бази, центри відпочинку); заклади культурного відпочинку (кінотеатри, театри, оркестри, хореографічні студії, мистецькі школи, концертні установи); розважальні й видовищні заклади (цирки, ярмарки, карнавали, парки відпочинку, гральні заклади, нічні клуби, казино); заклади активного відпочинку (спортивні клуби різних видів, більярдні салони, майданчики для гри в гольф, басейни, іподроми, ковзанки, треки); клуби-ресторани, кафе-клуби; сімейні рекреаційні комплекси та центри дозвілля; державні зони відпочинку та історико-культурні місця [9, с. 2].

Відповідно «*послуги дозвілля*» – це результат діяльності підприємств та підприємців, що надають все необхідне в процесі культурного, спортивного, розважального й оздоровчого від-

починку споживачеві як у вигляді товару, так і у вигляді діяльності [4, с. 2].

«*Сфера послуг дозвілля й розваг*» – це комплекс відносно самостійних галузей економіки, що охоплюють широкий спектр відносин людського розвитку й котрі об'єднані спільністю суспільного попиту на виробництво соціально-культурних цінностей і благ та задоволення потреб і бажань. Вони володіють власним ресурсним потенціалом, інфраструктурою та зв'язками, характеризуються спорідненістю видів діяльності, що реалізується у формі специфічного товару – послуг, які мають споживчу вартість та володіють здатністю до накопичення у вигляді знань, інтелектуальних, фізичних і духовних сил соціуму (людського капіталу) [6, с. 5-6].

Як зазначає І.В. Петрова, зміни в дозвіллєвому просторі, що спостерігаються в сучасній Україні, мають суперечливий характер: з одного боку, спостерігається різке скорочення культурно-дозвіллєвої мережі (бібліотек, музеїв, клубів, будинків культури, центрів народної творчості), зміна інтенсивності культурно-дозвіллєвих практик у бік пасивного споживацтва, з іншого – з'являються інноваційні центри дозвілля, нові форми та методи дозвіллєвої діяльності, розвивається віртуальне дозвілля [8, с. 1].

Окремі дослідники вважають, що проблема деградації культурної сфери пов'язана з низькою якістю останньої та є природним наслідком ідеологічної орієнтації, що втратила актуальність після демократизації суспільного розвитку ат соціальних відносин [5, с. 10].

Загалом продукти та послуги, створені в культурно-дозвіллєвій сфері, не завжди відповідають попиту, часто створюючи пропозицію певних культурно-дозвіллєвих практик. Істотним чинником тут виступає й глобалізація. Саме вона несе найбільші ризики для національної культури, формуючи культурно-дозвіллєві запити населення, що реалізовуються на користь іноземних компаній та не стосуються національних традицій чи надбань. Радикальні прояви таких процесів можуть призвести до т.зв. «духовної глобалізації», що спрямована на втрату національної ідентичності (вестернізація суспільного життя, комерціалізація святкування, уніфікація культурно-дозвіллєвих потреб та, відповідно, практик населення тощо).

Поряд з цим, доступ до новітніх технологій для національної культури може означати більші можливості для її поширення за межами регіону чи країни. Іншими словами, якісний продукт чи послуга, створений культурними індустріями культури країни, може бути реалізований за її межами та приносити неабиякий прибуток. На нашу думку, передусім це повинно стосуватись кінематографії та мультиплікації, музичної індустрії, книговидання, індустрії мод, туризму.

Загалом з-поміж сучасних визначальних ознак розвитку КДС в Україні варто відзначити значну перевагу розважальних форм дозвілля над культурно-просвітніми та творчими, брак якісних масштабних бізнес-проектів у культурних індустріях, домінування зарубіжного маскультурного продукту, особливо на телебаченні та радіо; орієнтація передусім на державний сектор у культурних індустріях, на його пряму фінансову підтримку та, відповідно, недостатня увага до процесів, що відбуваються в недержавному секторі культури; слабкий контроль за здійсненням прийнятних рішень чи затверджених програм дій, за дотриманням законодавства; відсутність належної комунальної та транспортної інфраструктури.

Висновки. Культура та дозвілля є суттєвим чинником економічних, політичних та соціальних процесів у країні та її регіонах. Для ґрунтовних наукових досліджень потрібна чітка детермінація понять та категорій з даної проблематики. Проаналізовані поняття дають змогу окреслити сферу їхнього застосування при наукових дослідженнях.

У сучасних умовах культурно-дозвіллєву сферу доцільно трактувати як сукупність видів діяльності та галузей економіки, що створюють умови для здійснення культурного дозвілля, метою якого є повноцінне відтворення людини, тобто її фізичних, емоційних, інтелектуальних властивостей та її творчому розвитку в культурно-дозвіллєвої діяльності, стимулює розвиток культурних потреб та інтересів та сприяє формуванню творчої індивідуальності особистості.

Суттєві ризики втрати національної ідентичності несе глобалізація. Під її впливом формуються культурно-дозвіллєві запити населення, що не пов'язані з національними традицій чи надбаннями. Натомість пропагується масова культура, уніфіковані потреби, культура та традиції інших народів чи навіть певних суспільних груп. Слід своєчасно та ефективно реагувати на такі процеси, оскільки їхні радикальні прояви можуть призвести до т.зв. «духовної глобалізації». В умовах недосконалості чинної законодавчої бази, практичної відсутності заходів, які б захищали національну культуру та традиційні цінності, вироблення нової державної та регіональної політики в культурно-дозвіллєвій сфері має стати актуальним завданням сучасної економічної науки.

Поряд з цим економічна політика в КДС повинна містити дієві заходи, спрямовані на створення якісного та конкурентного продукту в цій галузі, на формування таких культурно-дозвіллєвих практик населення, які би враховували національні здобутки та місцеві традиції та водночас були комерційно вигідними. Саме в цьому напряму слід спрямовувати подальші наукові пошуки в регіональній економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про культуру» / Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 24.

2. Бойко О.П. Культура дозвілля: трансформації та перспективи розвитку в добу глобалізації / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. філос. наук: спец. 09.00.04 «Філософська антропологія, філософія культури» / О.П. Бойко. – Харків, 2011. – 34 с.
3. Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире / [пер. с англ.] – М.: издательство «Весь Мир», 2004. – 328 с.
4. Іванечко Н.Р. Становлення ринку послуг дозвілля в Україні: аналіз категорійного апарату [Електронний ресурс] / Іванечко Н.Р. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_1/Ivanechko_111.htm.
5. Матусяк С.В. Формування стратегії та механізмів реалізації соціального розвитку регіону / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / С.В. Матусяк. – Київ, 2010. – 20 с.
6. Михайлів Г.В. Механізм фінансового регулювання розвитку послуг у сфері дозвілля та розваг / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г.В. Михайлів. – Львів, 2009. – 20 с.
7. Національний звіт про культурну політику в Україні / Український центр культурних досліджень [керівник роб. групи – дир. О.А.Гриценко].– Київ, 2007. – 136 с.
8. Петрова І.В. Культурно-дозвіллєві практики населення сучасної України: тенденції та пріоритети [Електронний ресурс] / Петрова І.В. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Kis/2011_1/21.pdf.
9. Петрова І.В. Сутність та особливості становлення індустрії дозвілля [Електронний ресурс] / Петрова Ірина Владиславівна. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Kis/2009_2/16.pdf.
10. Піньковська Г.В. Регіональні особливості розвитку культурного середовища України в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Г.В. Піньковська. – Полтава, 2013. – 20 с.
11. Приступа Є., Жепка А., Лара В. Концепції вільного часу людини, як важливої категорії рекреації [Електронний ресурс] / Євген Приступа, Аркадіуш Жепка, Войцех Лара. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv. gov.ua/portal/soc_gum/ppmb/texts/2007-01/07prysfr.pdf.
12. Рутинський М. Дозвілля як складова життєдіяльності постіндустріальної цивілізації та предмет вивчення рекреалогії й рекреаційної географії [Електронний ресурс] / Рутинський М. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/ESG/2008_58/25.pdf.
13. Цимбалюк Н.М. Інституціональна модернізація культурно-дозвіллєвої сфери в Україні / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. соц. наук: спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / Н.М. Цимбалюк. – Київ, 2005. – 34 с.

УДК 656.615.003071.4 (477)

Мінакова С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Системний аналіз і логістика»
Одеського національного морського університету

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

GROUNDING OF CONCEPTUAL BASES OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS TRANSPORT SYSTEMS UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні проблеми формування та розвитку транспортно-логістичної системи, охарактеризовано перспективні напрями реалізації транзитного потенціалу, з'ясовані рівні логістичної взаємодії в транспортних системах в умовах глобалізації.

Ключові слова: державне управління, транзитна політика, транспорт, логістика, інвестиції, механізми.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные проблемы формирования и развития транспортно-логистической системы, охарактеризованы перспективные направления реализации транзитного потенциала, выяснены уровни логистического взаимодействия в транспортных системах в условиях глобализации.

Ключевые слова: государственное управление, транзитная политика, транспорт, логистика, инвестиции, механизмы.

ANNOTATION

In the article are examined main problems of formation and development of transport and logistics system, characterized perspective directions of realization of transit potential, expressed levels of logistics interaction in transport systems under conditions of globalization.

Keywords: state administration, transit policy, transport, logistics, investments, mechanisms.

Постановка проблеми. Глобалізація ринків сировинних матеріалів та ринків збуту готової продукції визначають характер та обсяги вантажопотоків, які реалізуються при синхронізованій роботі різних видів транспорту, а також просторову концентрацію транспортно-складських комплексів, зорієнтованих на мінімізацію витрат, пов'язаних із транспортуванням та зберіганням матеріальних ресурсів. Існуюча світова практика ведення бізнесу характеризується високим рівнем інтеграції та організації бізнес-процесів, пов'язаних з обслуговуванням вантажного потоку, між усіма ланками транспортно-логістичного ланцюга.

Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи (ТЛС) країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми формування транспортно-логістичних систем глибоко проаналізовані багатьма зарубіжними вченими, серед яких Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Ламберт, С. Ленглі, К. Мельцер, І. Шнайдер та ін. Концептуальні засади функціонування й розвитку транспортних та логістичних систем, транспортних, інтермодальних коридорів та інфраструктури, а також розвиток транзитного потенціалу країни досліджують М. Данько [8], В. Зубенко [8], Т. Маселко [3], А. Новікова [4], С. Панченко [8], К. Савченко [8], Т. Сирийчик [6], С. Співаковський [7], О. Суворова [8], І. Токмакова [8], С. Шевченко [3] та інші.

Та все ж залишаються малодослідженими питання методологічного порядку, відповідно до якого простежувався б зв'язок і залежність реалізації потужного транзитного потенціалу України від транспортно-логістичної системи з її традиційним укладом.

Проведений аналіз наукової літератури свідчить про достатньо вагоме теоретичне обґрунтування проблеми функціонування та розвитку транспортно-логістичної системи. Однак питання реалізації транзитного потенціалу через різні системи залишається актуальним, серед науковців досі не вироблено стабільно єдиного підходу щодо транзиту за різними напрямами (наземний, водний, підземний, повітряний).

Постанова завдання. Дослідження закономірностей та особливостей розвитку транспортно-логістичної системи в існуючому правовому полі та вироблення пропозицій щодо удосконалення транзитної політики України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (ЄС).

Транспорт, як інфраструктурна галузь, має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та со-

ціальному розвитку країни та її участі в міжнародному поділі праці.

Враховуючи зростаючі товаропотоки на напряму ЄС – Україна, а також той факт, що український ринок транспортно-логістичних послуг перебуває на стадії становлення, а логістична складова ТЛС тільки формується, виникає необхідність виявлення механізмів європейської транспортно-логістичної інтеграції (ТЛІ) та функціонування інтегрованої пан'європейської ТЛС, наукового обґрунтування й розробки шляхів інтеграції в неї України та розбудови, з урахуванням досвіду країн ЄС, ефективної національної ТЛС. Це сприятиме реалізації зовнішньоторговельних зв'язків України, її територіальному розвитку, залученню транзиту та збільшенню обсягів валютних надходжень, оптимізації товаропотоків, інтенсифікації господарських зв'язків з ЄС.

Сучасні наукові дослідження ТЛС торкаються передусім економічних аспектів, водночас незаперечною є потреба геопросторової оцінки розвитку інтегрованої ТЛС європейського регіону та України зокрема в зв'язку з їх природними, соціально-економічними, екологічними особливостями. Це вимагає розробки теоретико-методологічних засад суспільно-географічного вивчення зазначеної проблематики та проведення на цій основі прикладних досліджень. Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-дорожнього комплексу в Європейську транспортну систему.

Зростання транзитного потенціалу країни безпосередньо залежить від тенденцій розвитку її макроекономічних показників, а також ступеня відповідності вітчизняного транспортного комплексу вимогам світової транспортної системи.

Відомо, що на сучасному етапі європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна система країни все ще не відповідає стандартам і вимогам Європейського Союзу й відзначається суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання й норм [6]. Варто підкреслити, що інтеграційні процеси транспортного комплексу України не мають обмежуватися лише його адаптацією до вимог та стандартів ЄС, а також вимагають застосування методичних підходів до організації управління розвитком транспортних систем, що ґрунтуються на концептуальних засадах логістики.

На сьогодні логістика як один з ефективних інструментів планування організації та управління процесами руху матеріального та супутніх йому потоків спрямована на отримання максимального прибутку всіма учасниками конкретного транспортно-розподільчого процесу шляхом оптимізації їх логістичних витрат у певному просторі та часі. При цьому координацію технологічної, технічної та організаційно-економічної взаємодії між усіма функціональними ланками забезпечує відповідна логістична система. Згідно з досвідом розвинутих країн використання логістичних систем дає змогу зменшити загальні логістичні витрати майже на 12-35%, транспортні витрати на 7-20%, витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи та збереження матеріального потоку на 15-30%, а також прискорити швидкість обігу матеріальних ресурсів на 20-40% та скоротити їх запаси на 50-200%.

Усе це свідчить про те, що одним із важливих факторів економічного зростання є формування інтегрованих транспортно-логістичних систем, що охоплюють окремі країни та регіони.

Транспортно-логістична система – це інтегрована сукупність суб'єктів транспортно-логістичної діяльності та об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури, що взаємодіють між собою з метою оптимізації руху вантажопотоків «від дверей до дверей» за мінімальних витрат на максимально вигідних умовах.

Необхідно додати, що транспортно-логістична система, як і будь-яка інша система, складається з конкретних підсистем та елементів, до яких залежно від функціональної фази логістичного обслуговування вантажного потоку в процесі руху доцільно віднести такі підсистеми, як: транспортно-постачальницька, транспортно-складська, транспортно-логістичного обслуговування та управління, інтегрованої інформації та транспортно-логістичних рішень, а також транспортно-збутова. Територіальні особливості транспортно-логістичної системи як складної динамічної системи зумовлюють необхідність застосування системного підходу [2; 3; 5].

Використання системного підходу дає змогу сформувати нову специфіку організаційно-економічної та техніко-технологічної взаємодії ланок транспортної системи згідно з інтегральною концепцією розвитку держави з урахуванням потреб сучасного економічного середовища.

Важливе значення для визначення найефективніших шляхів формування та розвитку транспортно-логістичної системи України має проведення аналізу окремих макроекономічних показників (ВВП, структура експорту та імпорту товарів та ін.) та статистичних даних діяльності транспортного сектору країни.

Структура транспортно-логістичної системи України, на наш погляд, має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії:

- взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, складські господарства, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);
- транспортно-логістичні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;

• регіональні транспортно-логістичні системи;
• транспортно-логістичні кластери;
• інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

Розглянемо більш детально кожний із вищенаведених рівнів транспортно-логістичної системи України окремо. Отже, перший рівень транспортно-логістичної системи характеризується низьким ступенем взаємодії об'єктів логістичної інфраструктури (ЛІ). Основною метою, що реалізується на цьому рівні, є координація, а також синхронізація процесів транспортно-логістичного обслуговування вантажного потоку «від дверей до дверей» за оптимальних витрат та відповідного рівня логістичного сервісу. Зауважимо, що на сьогодні стан розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни не задовольняє потребам національної економіки.

На другому рівні формуються транспортно-логістичні центри локального, регіонального та міжнародного значення, а також інформаційно-аналітичні центри. Основними завданнями функціонування ТЛЦ є забезпечення надання транспортно-логістичних послуг за мінімальних витрат на логістичне обслуговування та логістичну інфраструктуру шляхом кооперації транспортно-логістичних компаній, що надають спеціалізований комплекс логістичних послуг. Варто додати, що ТЛЦ утворюють транспортно-логістичні вузли – центри зростання національної та регіональної економіки.

Наявність розвинутої логістичної інфраструктури та професійних ТЛЦ також дає змогу організувати оптимальні схеми доставки вантажу за інтермодальними та мультимодальними технологіями. Третій рівень являє собою регіональні транспортно-логістичні системи (РТЛС), які спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку в межах певного регіону. Звідси виходить, що основним обмеженням цього рівня інтеграції є його територіальна належність. РТЛС сприяють взаємодії суб'єктів транспортно-логістичної діяльності при обслуговуванні вантажного потоку на території конкретного регіону, використовуючи його специфіку та потенційні можливості. РТЛС є підсистемою регіональної економічної системи та транспортно-логістичного кластера.

Транспортно-логістичні кластери (ТЛК) формуються на четвертому рівні й, на відміну від РТЛС, мають головне обмеження не за територіальними ознаками, а по наближенню знаходження учасників транспортно-розподільчого процесу до міжнародних транспортних коридорів. ТЛК спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку в міжнародних ланцюгах постачання. ТЛК концентрує в собі транспортно-логістичну інфраструктуру прикордонних територій та певних регіонів, транспортно-логістичні компанії, виробничі підприємства тощо. Концепція створення ТЛК має базуватися на нормативно-правовому регулюванні, організаційному, фінансовому, технічному, а також інформаційному забезпеченні діяльності транспортно-логістичних підприємств.

На остатньому, п'ятому, рівні формується інтегрована транспортно-логістична система України (ІТЛСУ), основною метою якої є координація організаційно-економічної, технічної та технологічної взаємодії суб'єктів ринку транспортно-логістичних послуг й об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни для забезпечення оптимального руху вантажного потоку «від дверей до дверей»; підвищення ефективності економічної системи держави та зайняття конкурентоспроможних позицій на світовому ринку транспортно-логістичних послуг.

На створення ефективної ІТЛСУ як підсистеми економічної системи країни та складової частини міжнародних транспортно-логістичних систем безпосередньо впливають: міжнародне та національне регулювання перевезення вантажів, фінансова система країни (транспортної галузі), ринкова інфраструктура, природно-ресурсний потенціал країни (транспортної галузі), ринок споживачів транспортно-логістичних послуг.

Враховуючи, що робота транспорту – це фактор попиту основних вантажоутворюючих галузей суспільного виробництва, то обсяги продукції промисловості, сільського господарства, торгівлі, а також експортно імпортних операцій і транзитних перевезень територією України визначають, в основному, завантаженість транспортних комунікацій і розміри вантажної роботи транспорту.

Держава, розробляючи та реалізовуючи закони й правила щодо зовнішньої торгівлі й перевезень з позиції національних інтересів, також отримує вигоду від ефективного управління транспортними процесами, оскільки воно дає змогу впорядкувати й зробити більш сучасними адміністративні процедури й правила доставки товарів, стимулювати розвиток зовнішньої торгівлі, транзитних перевезень, активізувати інноваційні процеси на транспорті й розвивати діяльність транспортного комплексу країни.

Результати дослідження ринку міжнародних перевезень вантажів показали, що найбільш високою формою організації перевезень, яка задовольняє вимоги споживачів, є інтегральні технології. Вони дозволяють організаторам перевезень використати переваги кожного виду транспорту й запропонувати споживачам обслуговування високого рівня якості й прийнятні ціни.

Інтеграція виробництва й транспорту призводить до високої взаємної залежності виробничо-транспортного процесу. З одного боку, вона сприяє гармонізації виробничих зв'язків і розвитку економіки, з другого боку, інтеграція висуває особливі вимоги до транспортних процесів створення єдиних для країн ЄС стандар-

тів і правил регулювання ринку транспортних послуг, уніфікації вимог до документів, транспортних засобів і правил їх експлуатації [3].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає підстави констатувати, що оптимальним напрямом розвитку транспортної галузі України є формування багатопрофільної та багатофункціональної інтегрованої транспортно-логістичної системи країни.

ТЛСУ є засобом інтеграції вітчизняного транспортного комплексу в міжнародні транспортно-логістичні системи шляхом забезпечення їх ефективної взаємодії; задовольняє потреби споживачів транспортно-логістичних послуг за рахунок гармонізації їх інтересів з інтересами всіх учасників транспортно-розподільчого процесу; сприяє реалізації ефективної транспортної політики на основі раціонального розподілу інвестиційних коштів держави та приватного сектору; створює гнучку тарифну політику на різних видах транспорту з метою збільшення транзитних вантажних потоків через територію України на основі формування оптимальних схем доставки вантажу.

Також можна зробити висновок, що поступова цілеспрямована інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи шляхом розвитку МТК може забезпечити не лише додаткові надходження до бюджету, а й стимулювати інвестиційну активність, залучення іноземного капіталу, вдосконалення технологій транспортування, транспортної інфраструктури країни в цілому та економічний розвиток регіонів. Нинішні умови транспортування вимагають об'єднання промислових, торгівельних, транспортно-експедиторських компаній, обслуговуючих інфраструктуру ринку, в інтегровані логістичні системи (ланцюги).

Адже саме вони здатні швидше, своєчасно й з мінімальними витратами здійснювати поставку продукції споживачам. Перспективи подальших досліджень – вивчення закономірностей та особливостей використання транзитних коридорів з метою оптимізації структури економіки та економічного зростання в Україні в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2014. – № 1(451). – С. 12-16.
3. Кородюк И.С. Региональные транспортно-логистические системы: проблемы формирования и развития: монография / И.С. Кородюк, Т.А. Прокофьева, В И. Сергеев. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – 328 с.
4. Маселко Т.Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції / Т.Є. Маселко, С.Г. Шевченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_2/301_Maselko_17_2.pdf.
5. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А.М. Новікова. – К.: НІПМБ, 2011. – 494 с.
6. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М., 2012. Д – 608 с.
7. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик та ін.; за ред. Марчіна Свєнчіцкі. – К.: Аналіт.-дорадч. центр Блакитної стрічки, 2013. – 102 с. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf.
8. Співаковський С. Позиції України на міжнародному ринку транспортно-експедиційних послуг / С. Співаковський // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 75-78.
9. Проблеми міжнародних транспортних коридорів та єдиної транспортної системи України: тези доповідей за матеріалами сьомої наук.-практ. міжнар. конф. (30 травня-4 червня 2011 р., смт. Коктебель). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2011_34/11dtdzep.Pdf.
10. Транспортная логистика / под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2013. – 512 с.
11. Шеверев А. Держкомстат оприлюднив дані по ВВП України за 2012 р. (Журн. «Ділова Україна») / А. Шеверев. – Режим доступу: http://project.ukrinform.ua/news/17416.

УДК 338.48:342.7

Опанасюк Н.А.
кандидат юридичних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

Охріменко А.Г.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню організаційних та правових засад розвитку внутрішнього туризму в Україні. У ній розкрито сутність внутрішнього туризму, проведено аналіз законодавчого регулювання розвитку внутрішнього туризму в Україні. На основі статистичної звітності проведено оцінку обсягів внутрішніх туристичних потоків за 2000-2013 рр. Обґрунтовано переваги та недоліки внутрішнього туризму для різних контактних аудиторій. Узагальнено проблеми та перспективи розвитку внутрішнього туризму в Україні.

Ключові слова: організаційно-правові засади, внутрішній туризм, види внутрішнього туризму за метою, внутрішній туристичний потік, державне регулювання туризму, законодавство про туризм.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию организационных и правовых основ развития внутреннего туризма в Украине. В ней раскрыта сущность туризма, проведен анализ законодательного регулирования развития туризма в Украине. На основе статистической отчетности проведена оценка объемов внутренних туристических потоков за 2000-2013 гг. Обоснованы преимущества и недостатки внутреннего туризма для различных контактных аудиторий. Обоснованы проблемы и перспективы развития туризма в Украине.

Ключевые слова: организационно-правовые основы, внутренний туризм, виды туризма по цели, внутренний туристический поток, государственное регулирование туризма, законодательство о туризме.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of organizational and legal principles of domestic tourism in Ukraine. It reveals the essence of domestic tourism, the analysis of legal regulation of domestic tourism in Ukraine. Based on the statistical reporting an assessment of the domestic tourist flows for 2000-2013 years. The advantages and disadvantages of domestic tourism for different contact audiences. The problems and prospects of development of domestic tourism in Ukraine generalized.

Keywords: organizational and legal principles, domestic tourism, types of domestic tourism, domestic tourist flow, state regulation of tourism, legislation of tourism.

Постановка проблеми. Складна соціально-економічна та політична ситуація в Україні впливає на усі сфери економіки й суспільного життя, не виключенням є й туризм, який досить чутливий до будь-яких змін. Незважаючи на низку досить позитивних заходів, спрямованих на покращення туристичного іміджу України в останні роки (проведення Євро-2012, Революція гідності, що засвідчила демократичні прагнення значної частини громадян країни, певні промоційні заходи), вони, на жаль, нівелювалися негативними політичними подіями, пов'язаними з тимчасовою окупацією Російською Федерацією території Автономної Республіки Крим, проведенням Антитерористичної операції на частині території Донецької й Луганської областей, локальними терористичними актами й діями на іншій території нашої країни. Тому, очікувано, розвиток іноземного туризму за таких умов для нашої країни є досить проблематичним і потребує надзусиль. Натомість, з'являються об'єктивні та суб'єктивні чинники для розвитку внутрішнього туризму, що, з одного боку, сприятиме певній стабілізації соціально-економічної напруженості в країні, а з іншого – може стати потужним синергетичним інструментом і, водночас, сигналом для розвитку в'їзного (іноземного) туризму.

Ще одним аспектом, що певною мірою сприятиме переорієнтації туристичних підприємств на внутрішній туризм і який дедалі буде посилюватися, є припинення («консервація») діяльності або банкрутство потужних туристичних операторів, орієнтованих на виїзний туризм. Основні чинники, що вплинули на загострення цих проблем, пов'язані, у першу чергу, з різким зниженням попиту на відповідні тури через погіршення платоспроможності потенційних споживачів і станом валютного ринку в нашій державі. Тому проблеми функціонування й розвитку внутрішнього туризму є досить актуальними й потребують відповідного реагування та якнайшвидшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здебільшого в науковій літературі внутрішній туризм розглядається в межах досліджень загальних процесів розвитку туризму. Окремі аспекти розвитку внутрішнього туризму розглянуто в працях О.М. Бейдика, О.О. Любіцевої, М.М. Мальської, Г.П. Науменка, С.І. Поповича, Т.Г. Сокол, Т.І. Ткаченко та ін. Можна констатувати, що аналіз проблем розвитку внутрішнього туризму характерний в основному для вчених-географів. Крім того, у багатьох роботах

звертається увага суто на практичні аспекти розвитку внутрішнього туризму, аналіз статистичних даних, хоча, водночас, і недостатньо теоретичних напрацювань.

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. З метою системного та більш ґрунтовного дослідження різноманітних аспектів, що є характерними виключно для внутрішнього туризму, та з метою планування й організації його подальшого розвитку, постає необхідність у дослідженні процесів і явищ, пов'язаних суто з внутрішнім туризмом. Крім того, саме на сучасному етапі внутрішній туризм є досить актуальним і затребуваним. Основними складовими, що не отримали значної уваги науковців є виявлення відмінних характеристик, переваг, регіональної диференціації видів внутрішнього та особливостей організаційно-правових засад його розвитку.

Формулювання цілей статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що полягає в обґрунтуванні організаційних та правових засад розвитку внутрішнього туризму в Україні. Відповідно до цього поставлено такі задачі: 1) розкриття сутності внутрішнього туризму; 2) аналіз правового регулювання розвитку внутрішнього туризму в Україні; 3) дослідження процесу організації функціонування внутрішнього туризму; 4) оцінка обсягів внутрішніх туристичних потоків; 5) виявлення проблем і перспектив розвитку внутрішнього туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм, як досить специфічна сфера господарської діяльності, суспільного життя, міжнародних відносин, може розглядатися з різних аспектів. Відповідно, класифікацій видів і форм туризму є багато, вони досить різнобічні та відрізняються за глибиною й змістом охоплення. Одним з найбільш використовуваних виокремлень видів туризму є його ідентифікація за спрямованістю туристичних потоків, згідно з якою загальновизнаними видами туризму є виїзний (зарубіжний), в'їзний (іноземний) та внутрішній. У науковій та аналітичній літературі існують також англомовні трактування назв цих напрямів: аутгоінг (outgoing), інкамінг (incoming), інсайдинг (insiding), проте розуміння їх сутності це не надто змінює.

З метою визначення внутрішнього туризму використаємо документи Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), зокрема Допоміжний рахунок туризму (Tourism Satellite Account), що забезпечує загальну концептуальну основу вивчення туристичного сектору, а також у ньому зазначається система понять, класифікацій, визначень, таблиць і агрегатів системи національних рахунків, міжнародних стандартів для систематичного опису національної економічної діяльності з функціональної точки зору. Згідно із зазначеним документом, «внутрішній туризм включає діяльність відвідувачів-резидентів у межах певної країни (як частина внутрішньої туристичної поїздки або частина виїзної (зарубіжної) туристичної поїздки)» [8, с. 15].

Подібне визначення подається й в Методиці розрахунку обсягів туристичної діяльності, затвердженій спільним наказом Держтурадміністрації та Держкомстату України від 12 листопада 2003 року: «внутрішній туризм – це поїздки відвідувачів-резидентів за межі свого звичайного середовища, але в межах своєї країни (подорожі в межах України осіб, які постійно проживають в Україні)» [1].

На основі аналізу існуючих в українській науковій літературі трактувань сутності внутрішнього туризму, випливає, що більшість визначень містять певну спільну основу, і не відрізняються кардинально протилежними баченнями. Так, до основних ознак, що характеризують сутність внутрішнього туризму, можна віднести:

– просторово територія тимчасового виїзду особи з місця постійного проживання, надання та отримання послуг внутрішнього туризму обмежується кордонами країни;

– споживачами послуг внутрішнього туризму країни є її громадяни;

– правові відносини між об'єктами й суб'єктами послуг внутрішнього туризму регулюються національним законодавством країни.

Отже, внутрішній туризм – це туризм у межах території країни осіб, які постійно в ній проживають.

Проте, досить важливим аспектом, при виявленні сутності внутрішнього туризму є те, що підприємствами, які надають послуги з внутрішнього туризму, є виключно підприємства-резиденти. Досить часто до внутрішнього туризму можуть бути залучені й іноземні компанії, які зареєстровані відповідно до законодавства країни провадження такої діяльності:

- міжнародні туристичні оператори;
- авіакомпанії, як приклад, можна навести іноземну авіакомпанію Wizzair, що здійснює польоти між містами України; крім того, є пропозиція від Державіаслужби України зобов'язати авіакомпанії, що претендують на здійснення польотів з України до інших країн здійснювати декілька внутрішніх рейсів;
- тимчасові засоби розміщення (проживання), до яких у першу чергу варто віднести окремі готелі міжнародних готельних мереж, що підпорядковуються безпосередньо головним офісам;
- страхові компанії тощо.

Відповідно, у даному випадку варто підкреслити наявність певної невідповідності між такими науковими категоріями як «внутрішнє туристичне споживання» та «внутрішній туризм», оскільки внутрішній туризм є більш широким за змістом.

До учасників відносин у системі внутрішнього туризму можна віднести:

– споживачів туристичних послуг;

– органи державної влади та місцевого самоврядування;

– суб'єкти туристичної діяльності (туристичні оператори та туристичні агенти, що формують і реалізують туристичний продукт; підприємства-виробники туристичних, супутніх і суміжних послуг різного рівня; об'єкти туристичного показу та відвідувань (історичні, культурні пам'ятки, природні ресурси тощо)).

Крім зазначених ознак, необхідно вказати на відмінні характеристики та переваги, що відрізняють внутрішній туризм від виїзного та в'їзного, які можна згрупувати в певні напрями (економічні, соціальні, правові, культурні, технологічні), які також можуть стосуватися як окремих туристів, так і підприємств, що надають туристичні послуги, а також регіонів і держави в цілому (табл. 1).

Внутрішній туризм є досить поширений у країнах світу. Так, у дослідженні, виконавчого директора ЮНВТО Ф. Пірета (F. Pierret, 2011) мова йде про те, що «внутрішній туризм (domestic tourism) з історичної точки зору, насправді перша форма туризму, і в сучасній практиці на нього, як і раніше, припадає значна частина туристичної діяльності: з 4,8 млрд туристів на рік 83% є внутрішніми туристами. За оцінками економістів ЮНВТО на внутрішній туризм глобального рівня припадає: 73% від загального обсягу ночівель; 74% прибуттів і 69% ночівель в готелях; 89% прибуттів і 75% ночівель в інших тимчасових засобах розміщення [7].

Щодо тенденцій динаміки обсягів туристичних потоків внутрішнього туризму в Україні, то

Таблиця 1

Групування переваг внутрішнього туризму для різних контактних аудиторій

<table>
<tr><th></th><th>Для споживача</th><th>Для підприємств, що надають послуги</th><th>Для регіонів і держави в цілому</th></tr>
<tr><td rowspan="6">Економічні</td><td colspan="2">Порівняно низька вартість туристичного продукту в цілому та окремих послуг, зокрема (у т.ч. послуг підприємств-партнерів)</td><td rowspan="2">Посилення позитивних зрушень різноманітних економічних процесів (доходів різних суб'єктів, бюджетні надходження, інвестиції, розвиток підприємництва)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Відсутність потреби в необхідності врахування валютного курсу та обміні валюти</td></tr>
<tr><td rowspan="4"></td><td rowspan="2">Відсутність потреби в додаткових витратах для комунікацій із зарубіжними партнерами</td><td>Можливості отримання інвестицій на потреби культурного характеру, збереження спадщини</td></tr>
<tr><td>Каталізатор розвитку іноземного туризму й загалом господарських процесів</td></tr>
<tr><td colspan="2">Використання в розрахунках національної грошової одиниці</td></tr>
<tr><td colspan="2">Краща прогнозованість бізнесу, менша чутливість до впливу різних негативних факторів</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Соціальні</td><td colspan="2">Розуміння різноманітних процесів суспільного життя й, відповідно, менша ймовірність у появі певних проблем і ризиків</td><td rowspan="2">Посилення позитивних зрушень різноманітних соціальних процесів (диверсифікація робочих місць та збільшення зайнятості населення)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Відсутність потреби в звиканні до клімату та погодних умов</td><td rowspan="3">Відсутність необхідності пошуку та надання споживачам додаткової інформації</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Сприяння усуненню соціальної напруги</td></tr>
<tr><td>Вживання знайомої їжі</td></tr>
<tr><td colspan="3">Залучення більш широких верств населення</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Правові</td><td colspan="2">Перебування в звичному правовому полі</td><td rowspan="2">Відсутність необхідності застосування паспортно-візових, митних та інших формальностей</td></tr>
<tr><td colspan="2">Відсутність необхідності врахування паспортно-візових, митних та інших формальностей</td></tr>
<tr><td colspan="3">Відсутність потреби при організації подорожі у врахуванні факторів міжнародної політики</td></tr>
<tr><td rowspan="7">Культурні</td><td colspan="2">Використання державної чи іншої, поширеної в країні, мови</td><td rowspan="2">Популяризація використання державної мови</td></tr>
<tr><td colspan="2">Зрозумілість національних звичаїв і традицій</td></tr>
<tr><td colspan="2">Розуміння культурних та історичних процесів</td><td rowspan="3">Популяризація, збереження та примноження звичаїв, традицій і культурно-історичної спадщини</td></tr>
<tr><td colspan="2">Культурне зростання, збагачення духовного світу</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">Зрозумілість особливостей корпоративної культури партнерів та обмін досвідом</td></tr>
<tr><td>Активізація культурних обмінів між регіонами</td></tr>
<tr><td colspan="3">Виховання патріотизму, зростання національної свідомості</td></tr>
<tr><td colspan="3">Повторне відвідування дестинацій та більш тривале перебування</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Технологічні</td><td colspan="2">Розуміння системи та специфіки роботи транспорту та більш широке використання наземних видів транспорту</td><td rowspan="3">Сприяння розвитку технологічних процесів, у т.ч. інноваційних</td></tr>
<tr><td colspan="2">Відсутність необхідності оплати роумінгу для мобільного зв'язку та використання звичного пакету й номерів телефонного оператора</td></tr>
<tr><td colspan="2">Користування послугами поширених та відомих у країні підприємств і мереж</td></tr>
</table>

Джерело: розроблено авторами

спостерігається чітка їх залежність від впливу зовнішніх факторів. Використовуючи дані Державної служби статистики України щодо кількості внутрішніх туристів, які користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності [1] можна виділити окремі тенденції (рис. 1).

Так, досить стабільний період з 2000 до 2004 рр. характеризувався зростанням цих показників щорічно в середньому на 12,7% (із 1,3 млн осіб до 1,9 млн осіб). У 2004 р. відбулося значне скорочення обсягів внутрішнього туризму – на 47,3%, а в 2005 р. – ще на 7,9%, причинами чого була нестабільна політична ситуація. У 2006 р. під впливом позитивних політичних подій відбулось зростання обсягів внутрішнього туризму на 11,5% у порівнянні з попереднім роком, а в 2007 р. навіть на 107,4%, що пояснюється також покращенням платоспроможності населення та позитивними очікуваннями. Загалом, у 2007 р. суб'єктами туристичної діяльності було надано послуг майже 2,2 млн внутрішніх туристів, що є найвищим показником за останні 14 років.

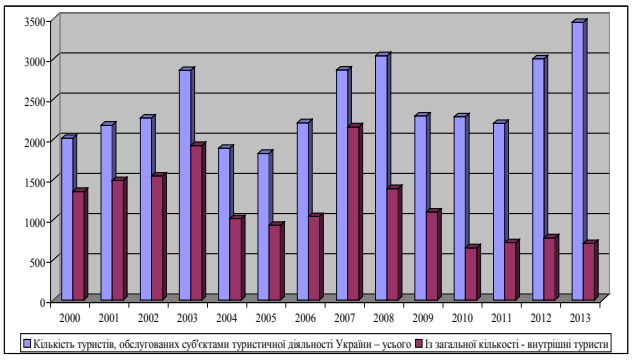


Рис. 1. Динаміка обсягів туристів, що користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності у 2000–2013 рр.

Джерело: Розроблено за [5]

Фінансова криза, що розпочалась у 2008 р., також безперечно вплинула на показники, та й в цілому, на стан внутрішнього туризму: скорочення в перший рік на 35,7%, у два наступні – ще на 21,1%, і 40,7%. Певна стабілізація соціально-економічного й політичного життя сприяла зростанню обсягів внутрішнього туризму в 2011 р. на 10,2%, а в 2012 р. – ще на 8,2%. 2013 р. позначився скороченням внутрішнього туристичного потоку на 9,2%, безперечно, що така тенденція продовжилась і в 2014 році. Загалом, у 2013 р. суб'єктами туристичної діяльності було надано послуг 702,6 тис. внутрішніх туристів, що на 47,9% менше, ніж у 2000 р. і на 67,4%, ніж у 2007 році.

Оскільки офіційних статистичних даних за 2014 р. ще не опубліковано, можна скористатися, наприклад, даними Державної фіскальної служби України: за 9 місяців 2014 р. суб'єктами туристичної діяльності (без урахування Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) сплачено податків і зборів до Державного та місцевого бюджетів майже 900 млн грн. (на 3,4% менше порівняно з відповідним періодом минулого року) [6].

Негативна тенденція, що характерна для останнього періоду – різке скорочення питомої ваги внутрішніх туристів в обсягах туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України. Так, у 2000-2006 рр. цей показник коливався в межах 47,1%-68,4%, досягши максимального значення в 2007 р. – 75,3%. Відтоді починається скорочення, що досягнуло в 2013 р. мінімального значення – 20,3%. Ці тенденції пояснюються, з одного боку, більшою зацікавленістю населення у виїзному туризмі, а з іншого – відмовою й наявністю можливостей не користуватися послугами суб'єктів туристичної діяльності при організації внутрішніх турів.

На відміну від туристів, що подорожують за кордон, та іноземних туристів, що в'їжджають в Україну, більш значний обсяг внутрішніх туристів не враховано в статистиці. Це пов'язано з особливостями організації й здійснення внутрішніх турів, оскільки: 1) внутрішні туристи не перетинають державний кордон; 2) досить часто туристи не користуються послугами туристичних підприємств, а віддають перевагу самодіяльному туризму; 3) зазвичай засобами тимчасового розміщення (проживання) слугують приватні будівлі, зокрема для певних видів туризму (сільський, пригодницький, окремі види екологічного, спортивного туризму), що є практично нормою; 4) відсутність необхідності придбання страхових полісів; 5) відсутність практики користування послугами екскурсійних бюро.

Відповідно, напрошується висновок про необхідність оперування не лише даними щодо кількості обслугованих внутрішніх туристів суб'єктами туристичної діяльності України, а й кількості наданих послуг у засобах тимчасового розміщення (проживання). А що стосується регіонів формування попиту, то нечасто відбувається придбання турів у місцевих туроператорів і турагентів, оскільки досить поширеним явищем є придбання турів у суб'єктів туристичної діяльності в іншому регіоні чи безпосередньо в дестинаціях реалізації попиту. А, відтак, провести аналіз внутрішніх туристичних потоків є досить проблематичним.

У структурі внутрішніх туристів за метою подорожі за період 2011-2013 рр. прослідковується чітка тенденція. Сумарно за цей період найвищу питому вагу має «дозвілля та відпочинок» – 64,3%, «службова мета, ділова, навчання» – 15,9%, «лікування» – 12,9%, «спортивний туризм» – 5,5%, «інша мета» – 1,2%, «спеціалізований туризм» – 0,3%.

Щодо розподілу громадян України за типам засобів тимчасового розміщення (проживання), то в 2013 р. більшість осіб зупинялась у готелях та аналогічних засобах розміщення (мотелі, хостели, кемпінги та інші) – 4335,1 осіб, що складає 64,9%, і, відповідно 2446,2 тис. осіб

Таблиця 2

Динаміка та розподіл туристів, обслугованих туроператорами й турагентами, за метою поїздки та видами туризму в 2011–2013 рр.

Показники	2011 р.			2012 р.			2013 р.		
	разом	у т.ч. за суб'єктами надання послуг:		разом	у т.ч. за суб'єктами надання послуг:		разом	у т.ч. за суб'єктами надання послуг:	
		юридичні особи	фізичні особи-підприємці		юридичні особи	фізичні особи-підприємці		юридичні особи	фізичні особи-підприємці
Усього, в т.ч.:	715638	569982	145656	773970	643305	130665	702615	576474	126141
– службова, ділова, навчання	71433	69999	1434	147718	147064	654	128605	127891	714
– дозвілля, відпочинок	477516	344991	132525	490763	372814	117949	441260	332072	109188
– лікування	115979	109424	6555	85194	77762	7432	82710	69939	12771
– спортивний туризм	37870	34176	3694	44360	40359	4001	37495	35160	2335
– спеціалізований туризм	2073	1726	347	2381	2359	22	1425	1176	249
– інше	10767	9666	1101	3554	2947	607	11102	10236	866

Джерело: розроблено за [3; 4]

(36,6%) – у спеціалізованих засобах розміщення (санаторії, пансіонати, будинки, бази відпочинку та інші).

Усі зазначені проблеми стають перешкодою в здійсненні системного обліку, планування й організації держаними та місцевими органами влади внутрішніх туристичних потоків, тому в даному випадку виникає необхідність сприяння в здійсненні підприємницької активності щодо обладнання стаціонарних місць стоянок туристів, підведення необхідних комунікацій, відкриття закладів торгівлі, ресторанного господарства, виробництва сувенірної продукції тощо.

Але, водночас, слід також визнати, що за відсутності належних умов державного регулювання й стимулювання розвитку внутрішнього туризму, буде надто важко досягти певних результатів у розвитку внутрішнього туризму.

Зважаючи на такий стан справ у вітчизняному туризмі переважна більшість суб'єктів туристичної діяльності займається економічно вигідним виїзним туризмом. Так, наприклад, у 2012 році туроператорами за кордон направлено в 7 разів більше туристів (1,9 млн), ніж прийнято іноземних туристів (270 тис.), і в 2 рази більше, ніж обслуговано внутрішніх туристів (807 тис.) в Україні.

І це не в останню чергу зумовлено недосконалістю правового регулювання туризму в Україні, наявністю суттєвих регуляторних бар'єрів щодо провадження туристичної діяльності, відсутністю державної політики підтримки пріоритетних внутрішнього та в'їзного туризму, а також відсутністю механізму правореалізації законодавчих актів у галузі туризму та контролю з боку державних органів за їх виконанням тощо.

За таких умов національний туристичний продукт стає все менш привабливим та конкурентоспроможним як на внутрішньому, так і міжнародному ринках послуг.

Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних і комплексних умов для розвитку туризму в нашій державі має вирішити удосконалення правового регулювання туризму, у т.ч. і внутрішнього.

Крім того, підписання Україною останнім часом міжнародних угод, інтеграція українського законодавства до загальновизнаних міжнародних правових засад, а також сучасна практика здійснення туристичної діяльності також потребують змін у системі правового регулювання вітчизняного туризму. Зокрема, внесення змін до чинного Закону про туризм: 1) удосконалення термінологічно-понятійного апарату в галузі туризму (наприклад, визначення дефініції «внутрішній туризм»); 2) впровадження адекватних механізмів захисту прав споживачів туристичних послуг; 3) зміна підходів у фінансовому забезпеченні відповідальності туристичних підприємств перед туристами (розмір фінансових гарантій залежатиме від обсягу наданих послуг) та зменшення кола суб'єктів, які повинні гарантувати таку відповідальність, що повністю відповідає європейському законодавству та існуючій практиці; 4) збереження дозвільної системи провадження туристичної діяльності; 5) вилучення норми щодо виключності туроператорської діяльності; 6) запровадження додаткових важелів стимулювання розвитку вітчизняного туризму та визначення реальних кроків державної підтримки пріоритетних для України внутрішнього та в'їзного туризму та інше [2].

Розвиваючи внутрішній туризм важливо враховувати певні застереження, зокрема, на думку Ф. Пірета «розвиток внутрішнього туризму не слід розглядати як антагонізм або альтернативу міжнародному туризму – ці дві форми туризму відрізняються, і не варто нехтувати одним на користь іншого» [7], а друге застереження стосується «відсутності єдиної формули розвитку внутрішнього туризму» [7], тому вар-

то враховувати й використовувати національні та регіональні специфічні риси, середовище, потенціал.

Можна сподіватися, що впроваджуючи зазначені заходи в рамках комплексної програми розвитку туризму України, можна досягти значних результатів як у туристичному, так і суміжних секторах економіки. При цьому варто враховувати, що внутрішній туризм може стати одним із факторів економічної стабілізації економіки, а також, що є нині досить важливим для України – сприяти комунікації населення різних регіонів і стати каталізатором розвитку в'їзного (іноземного) туризму в Україні.

Так, за підрахунками експертів держава могла б щорічно отримувати тільки від експорту туристичних послуг (в'їзний туризм) близько 10 млрд. дол. США та додатково до 20 млрд грн. від внутрішнього туризму й діяльності колективних засобів розміщення [2].

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток внутрішнього туризму в Україні на сучасному етапі є досить актуальним, оскільки сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу в туризмі, зайнятості населення, формуванню сучасної інфраструктури, збереженню конкурентного середовища на ринку турпослуг, стимулюванню експорту туристичних послуг, підвищенню питомої ваги туризму в економіці України, підвищенню туристичного іміджу України, а також створенню конкурентоспроможного національного турпродукту і його просування на світових ринках.

Вважаємо, що дефініцію «внутрішній туризм» можна визначити як туризм у межах території країни осіб, які постійно в ній проживають. З'ясовано відмінні характеристики та переваги внутрішнього туризму. Обґрунтовано, що розвиток внутрішнього туризму може бути ефективний лише за умови запровадження механізмів державного регулювання (податкове регулювання, стимулювання підприємств, що займаються пріоритетним для держави внутрішнім туризмом, просування національного туристичного продукту на ринках послуг тощо). За умови ефективного державного регулювання щодо розвитку внутрішнього туризму збільшуватимуться й обсяги наданих послуг туристам і, відповідно, відрахування до бюджетів різних рівнів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності №№ 142/394, 142/394, 12.11.2003, Наказ, Методика, Державна туристична адміністрація України, Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1128-03.
2. Матеріали Всеукраїнського туристичного форуму з питань удосконалення туристичного законодавства (30.09.2013 р., м. Київ). Резолюція / Туристична асоціація України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tau.org.ua.
3. Туристична діяльність в Україні в 2011 році: статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І.В. Калачова / Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 76 с.
4. Туристична діяльність в Україні в 2013 році: статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І.В. Калачова / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 272 с.
5. Туристичні потоки (2000-2013 рр.). Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Туристичні потоки за 9 місяців 2014 року. Офіційний сайт Державної служби туризму й курортів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27509.
7. Pierret F. Some points on domestic tourism. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unwto.com.
8. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework 2008. – Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. – World Tourism Organization. – Luxembourg, Madrid, New York, Paris, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unstats.un.org.

УДК 332.14

Павлюк Л.І.
директор
Ужгородського торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

TEORETICAL AND METHODICAL PRINCIPLES REGIONAL INTERNAL MARKET DEVELOPMENT REGULATOR POLICY MECHANISMS FORMING AND REALIZATION

АНОТАЦІЯ

Визначені базові функції внутрішнього ринку регіону. Охарактеризовані особливості реалізації регулювальної, розподільчої, стимуляційної, інтеграційної та ціноутворювальної функцій внутрішнього ринку. Обґрунтовані положення інституційного, економічного, організаційного та соціально-психологічного механізмів реалізації функцій внутрішнього ринку. Визначені цільові орієнтири регіональної політики в цій сфері.

Ключові слова: регуляторна політика, внутрішній ринок, функції реалізації та механізми розвитку.

АННОТАЦИЯ

Определены базовые функции внутреннего рынка региона. Охарактеризованы особенности реализации регулировочной, распределительной, стимуляцийной, интеграционной и ценообразовательной функций внутреннего рынка. Обоснованные положения институционного, экономического, организационного и социально-психологического механизмов реализации функций внутреннего рынка. Определены целевые ориентиры региональной политики в этой сфере.

Ключевые слова: регуляторная политика, внутренний рынок, функции реализации и механизмы развития.

ANNOTATION

The base functions of regional internal market are certain. The features of internal market realization regulation, distributive, stimulation, integration and price forming functions are described. Positions of internal market institutional, economic, organizational, social and sychological functions realization mechanisms are grounded. A special purpose prospects of regional policy in this sphere are certain.

Keywords: regulator policy, internal market, functions of realization and mechanisms of development.

Актуальність дослідження. Функціонування внутрішнього ринку є важливою умовою соціального та економічного розвитку регіональних господарських систем, формування їх внутрішніх і зовнішніх фінансово-економічних та торговельних відносин, побудови системи захисту від ендогенних та екзогенних ризиків і загроз, посилення інвестиційно-інноваційного складника конкурентоспроможності. Проте досягнення цих завдань потребує усвідомлення та ефективної реалізації механізмів регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження проблем регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку займалися В. Бодров, Л. Збаразська, В. Лагутін, Л. Лігоненко, Н. Ситник, О. Пустовойт та ін. Проте теоретико-методичні засади формування й реалізації механізмів регуляторної політики розвитку регіонального внутрішнього ринку залишилися ще недостатньо опрацьованими.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад формування й реалізації механізмів регуляторної політики розвитку регіонального внутрішнього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що базовими функціями ринку є регулювальна, розподільча, стимуляційна, інтеграційна, ціноутворювальна та ін. Зокрема, регулювальна функція полягає в забезпеченні постійних зв'язків між виробництвом і споживанням, різними видами економічної діяльності, встановленням необхідних пропорцій в економіці та забезпеченні безперервності процесу відтворення.

Вважаємо, що в рамках регулювальної функції внутрішнього ринку одним з найважливіших завдань є вирівняння просторово-територіальних деформацій та диспропорцій економічного розвитку, розміщення продуктивних сил і рівня якості життя населення.

Не секрет, що для посттрансформаційного етапу розвитку держави характерними тенденціями (як реакція на концентрацію економічного й ресурсного потенціалу в обласних центрах і т. званих осередках промислового розвитку) стають міграція населення, трудових ресурсів та капіталу в регіони з більш високим розвитком та у великі міста. Внаслідок цього спостерігається регрес у розвитку та занепад віддалених і прикордонних територій, сільських поселень, малих міст.

Відтак, важливим завданням в складі регулювальної функції внутрішнього ринку, на нашу думку, є посилення зв'язків між виробництвом (пропозицією) та споживанням (попитом). Йдеться про те, що механізми регуляторної політики мають спрямовуватися на створення елементів внутрішнього ринку, покликаних забезпечувати координацію, взаємодію та т. зване «зближення» покупців і продав-

ців. Якщо це ринок товарів, то для взаємодії необхідні об'єкти торгівлі, транспортні та логістичні підприємства, маркетингові фірми, інші суб'єкти ринкової інфраструктури; якщо ринок послуг – інформаційні, консалтингові структури, девелоперські агенції, різного роду консультанти тощо; ринок робочої сили – рекрутингові агентства, суб'єкти з підготовки й перепідготовки кадрів, центри зайнятості; ринок капіталу – фінансово-кредитні структури, інвестиційні компанії, банки, страхові агентства тощо.

Регулювальна функція стосується також і впливу ринку на встановлення необхідних пропорцій в економіці регіону. Чи не найважливішим тут є позитивний вплив внутрішнього ринку на забезпечення необхідних структурних співвідношень як в економічному, так і в соціальному розвитку.

Щодо економічної складової, то в процесі реалізації механізмів регуляторної політики регіональним органам влади та органам місцевого самоврядування важливо створювати стимули для перетікання капіталу з сегменту споживання в реальний сектор та галузі із значною доданою вартістю, збільшення рівня інноваційної активності суб'єктів господарювання, зміцнення конкурентних позицій місцевих виробників та їх продукції на ринку.

У соціальній сфері якісні структурні зміни стосуються передусім зниження диференціації доходів і купівельних можливостей населення, зниження рівня безробіття, розширення частки осіб, що мають можливості доступу до соціальних послуг, покращення структурних характеристик придбання й споживання якісних та безпечних для здоров'я товарів і послуг, раціоналізації структури споживання в цілях кращого відтворення фізичних і розумових можливостей населення, формування більш якісного інтелектуально-кадрового потенціалу регіонального та місцевого розвитку.

Концептуально розподільча функція ринку стосується перерозподілу через нього засобів виробництва й предметів споживання, а також суспільного доходу між державою, підприємствами та громадянами через рівень та структуру ціноутворення. На нашу думку, щодо внутрішнього ринку регіону, то тут механізми регуляторної політики мають спрямовуватися на справедливий і економічно доцільний перерозподіл цих благ.

Щодо засобів виробництва, то регіональним органам влади потрібно створювати умови для імпорту (як з-за кордону, так і з інших регіонів держави) високих технологій та сучасної матеріально-технічної бази виробництва й торгівлі, модернізації використовуваної суб'єктами господарювання внутрішнього ринку в поточному періоді техніко-технологічної бази, формування інвестиційно-фінансового базису таких процесів.

Своєю чергою, предмети споживання мають раціонально розподілятися з-поміж усіх верств населення, а також між кінцевими й проміжними споживачами. Це особливо важливо, адже виробничий сектор також потребує в достатній мірі продукції для власних потреб.

Органам влади слід дбати й про доцільний розподіл між споживачами на внутрішньому ринку капіталу, фінансово-ресурсного забезпечення, трудових ресурсів, прав та власності. Необхідно приділити достатньо уваги й розподілу доходу, який утворюється на внутрішньому ринку. Доцільно, щоб він справедливо розподілявся між виробниками (імпортерами) товарів (послуг), посередницькими організаціями, споживачами (у вигляді заробітної плати, знижок з ціни, інших джерел), місцевою громадою (у вигляді податків та зборів, реалізації соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання, ін.).

Зазначимо, що функція стимулювання, яку виконує ринок, передбачає раціональне використання ресурсів, впровадження науково-технічного прогресу, застосування інших засобів для отримання високих результатів виробництва й споживання. Відтак, механізми регуляторної політики доцільно спрямувати на стимулювання зниження ресурсо- та енергомісткості виробництва, зниження витрат обігу, усунення трансакційних витрат та забезпечення більшої ресурсовіддачі суб'єктів внутрішнього ринку.

Це досягається шляхом впровадження сучасних більш прогресивних технологій, реалізації програм зростання продуктивності праці та впровадження систем контролю якості продукції й технологічних та торгових процесів, надання фінансово-інвестиційного сприяння суб'єктам господарювання, які реалізують інноваційні проекти, ведення більш дієвої політики контролю за трансферентним ціноутворенням і недопущенням корупції й бюрократизму у відносинах «влада – бізнес».

Вважаємо, що стимулювальна функція внутрішнього ринку реалізується головним чином у зміцненні конкурентоспроможності його суб'єктів – резидентів. Для цього механізми регуляторної політики орієнтуються на формування справедливого й рівного конкурентного середовища, зниження монополізму й тінізації, підвищення купівельної спроможності населення, формування місткого внутрішнього ринку та розвиток його інфраструктури, систем підтримки регіональною й місцевою владою легально діючих конкурентоспроможних суб'єктів – представників виробництва й торгово-посередницької ланки.

Інтеграційна функція ринку полягає в тому, що він сприяє формуванню єдиної економічної системи регіону, в якій розвиваються й посилюються горизонтальні та вертикальні зв'язки між різними видами економічної діяльності, секторами підприємництва, включно з територіальним аспектом. Ця функція одна з найбільш характерних саме для внутрішнього ринку, адже процеси, що відбуваються на ньому, спри-

яють об'єднанню інтересів: виробничого сектору, торговельно-посередницької ланки, сектору споживання. Цей ринок інтегрує не лише відносини на зрізі «продавець – споживач», але й «виробник – продавець», «виробник – споживач», «виробник + продавець – споживач».

До прикладу, Н. Ситник, формуючи стратегічні пріоритети посилення конкурентоспроможності внутрішньої торгівлі України, виокремлює серед них гостру доцільність та необхідність міжгалузевої інтеграції торгівлі та внутрішнього ринку держави [1, с. 244-246]. З цим варто погодитися, адже від цього зростає економічна ефективність та конкурентоспроможність як посередницької ланки, так і виробництва й споживання товарів. Тут мова йде про інтеграцію виробника вперед, тобто в посередницьку сферу; про інтеграцію підприємств торгівлі назад, тобто вкладання їх капіталу у виробництво продукції; про об'єднання діяльності з продажу та надання послуг, надання послуг і виробництва; активне співробітництво торговельних підприємств із суб'єктами інших видів економічної діяльності, наприклад при реалізації спільних маркетингових програм, управлінні відносинами зі споживачем, громадськістю та владними структурами; про інтеграцію й співробітництво між малими та середніми й великими суб'єктами, що здійснюють діяльність на внутрішньому ринку регіону.

Для функціонування внутрішнього ринку особливо важливою функцією є визначення ціни товару. За умови врівноважених між собою попиту й пропозиції ця ціна найбільш повно відображає вартість товарів і послуг. Відтак, за досконалого ринку встановлення цін відбувається найбільш раціонально й справедливо, практично повністю унаслідок дії об'єктивних чинників попиту й пропозиції. Натомість, якщо ринок недосконалий, то на ціноутворенні часто позначаються суб'єктивні чинники, що негативно й призводить до надмірного завищення цін. За умови ще й штучного коригування пропозиції споживач обмежений у виборі товарів (послуг) і змушений придбавати їх за завищеними цінами, втрачаючи частину доходу чи заощаджень. До прикладів нераціонального ціноутворення можна віднести виключно зростаючі тенденції

Рис. 1. Базові функції внутрішнього ринку регіону та механізми регуляторної політики їх реалізації

вартості нафтопродуктів в олігополістичному середовищі, завищену вартість автомобілів при надмірному митному оподаткуванні, високу вартість товарів послуг кінцевого споживання через високі трансакційні витрати (на покриття корупційного впливу чиновників, сприяння в отриманні дозволів і погоджень, проходженні перевірок тощо) виробника і т. ін.

Саме тому механізми державного регулювання і заходи, що здійснюватимуться в їх рамках, спрямовуються й на формування здорового конкурентного середовища й обмеження можливостей державного втручання у фінансово-господарську діяльність економічних агентів, які легально функціонують на внутрішньому ринку регіону. Цього можна досягти, на нашу думку, двома магістральними шляхами:

(1) максимальне обмеження «контакту» підприємців і чиновників шляхом упровадження єдиних стандартів якості дозвільних і контролюючих процедур, надання адміністративних послуг на засадах визначення чітких критеріїв та подання й погодження документації виключно в електронній формі з онлайн звітуванням і відображенням даних в єдиній мережі адміністративних послуг влади;

(2) ефективний контроль за рівнем монополізації внутрішнього ринку, його сегментів та секторів, видів економічної діяльності (особливо в аспекті спорідненості юридичних і фізичних осіб, їх засновників та акціонерів) та адекватне й справедливе покарання за порушення конкурентних норм.

За результатами усвідомлення базових функцій внутрішнього ринку та завдань регіональних органів влади щодо їх реалізації підбираються необхідні механізми та відповідні заходи (як напрями реалізації функцій) регіональної регуляторної політики регулювання внутрішнього ринку (рис. 1).

Зауважимо, що метою застосування інституційних механізмів є удосконалення системи планування розвитку локальних внутрішніх ринків, причому ув'язано із соціально-економічним поступом територій, посиленням фінансової й функціональної спроможності органів влади та місцевого самоврядування щодо його регулювання.

Щоб реалізація інституційних механізмів здійснювалася збалансовано в межах регіону законодавчо визначається необхідність стратегічного планування розвитку внутрішнього ринку, затверджується єдиний і прозорий механізм участі територіальних громад у розробці, реалізації програмних документів розвитку внутрішнього ринку в системі соціально-економічного розвитку територій та контролю за їх виконанням, насамперед через надання територіальним громадам ширших повноважень та відповідальності, доступу до ресурсів розвитку. При цьому передбачається планування розвитку внутрішнього ринку в регіональних та місцевих стратегіях соціально-економічного розвитку.

Інституційні механізми регуляторної політики окрім планування передбачають удосконалення, коригування та доповнення нормативно-правових і розпорядчих актів, які приймаються й реалізуються на регіональному рівні. Щодо внутрішнього ринку, то вони в основному стосуються здійснення господарської та зокрема торговельної діяльності, а також ціноутворення. До прикладу, це Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення (прийнятий в Україні в 2006 р.), Правила роботи дрібно-роздрібної торговельної мережі (1996 р.), торгівлі продовольчими товарами (2003 р.), торгівлі непродовольчими товарами (2007 р.), торгівлі алкогольними напоями, користування засобами вимірювальної техніки в сфері торгівлі, громадського харчування й надання послуг, Технічний регламент щодо маркування харчових продуктів, місцеві регуляторні акти з регулювання захисту прав споживачів (1991 р.), якості та безпеки харчових продуктів та продовольчої сировини (2005 р.), цін та ціноутворення (1990 р.), застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг (1995 р.), стандартизації й сертифікації (1993 р.), Порядок позначення роздрібних цін на товарах народного споживання на підприємствах торгівлі й громадського харчування (1997).

З використанням цих та інших нормативно-правових актів регіональні та місцеві органи державного управління можуть ефективно впливати на важливі процеси, що відбуваються на внутрішньому споживчому ринку регіону, зокрема в сферах ціноутворення, забезпечення якості й безпеки товарів та послуг, дотримання умов торгівлі й надання споживчих послуг, забезпечення прозорості й легальності процесів, які відбуваються на внутрішньому, зокрема споживчому, ринку.

Але іншим напрямом, окрім нормативно-правового регулювання, реалізації інституційних механізмів регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку регіону, є застосування діяльності державних і недержавних інституцій. Причому для внутрішнього ринку, зокрема сфери торгівлі й послуг, актуальною проблемою завжди було дерегулювання. Тобто владні структури, розуміючи істотну соціальну роль продажу товарів й надання споживчих послуг та їх вплив на важливі соціальні характеристики розвитку, приділяли істотну увагу контролю та адмініструванню процесів, які відбуваються на внутрішньому ринку.

Відтак, питання дерегулювання тут апріорі актуальні й це більш доречно не шляхом зниження рівня державного контролю, а через формування достатньої чисельності суспільно-громадських інституцій захисту прав та інтересів споживача, суспільства, суб'єктів господарювання й забезпечення їх інституційних можливостей. При цьому для розширення ком-

петенцій громадських організацій та об'єднань, які представляють територіальну громаду, інститутів громадянського суспільства, агенцій регіонального розвитку, місцевих бізнес-асоціацій (інституціоналізації територіальних громад як дієвих і дієздатних осіб на внутрішньому ринку) доцільно формувати й впроваджувати методику їх створення й функціонування, а також інструктивні матеріали щодо нормативно-правового, методичного, економічного забезпечення створення та діяльності таких громадських інституцій.

Інституційним важелем розвитку внутрішнього ринку регіону є також розробка методичних рекомендацій з стратегічного планування цих процесів, розміщення мережі об'єктів роздрібної та оптової торгівлі, їх логістики, сегментів покриття населення споживчими послугами з визначенням типової структури стратегічних планів і програм розвитку, методології оцінювання ресурсного потенціалу та можливих напрямів просторово-функціонального розвитку внутрішнього ринку з огляду на ресурсний базис та можливості. Для підвищення конкурентоспроможності й дієздатності внутрішнього ринку регіону на рівні окремих територіальних громад активізується співробітництво між ними включно зі спільною розробкою й реалізацією стратегій розвитку для об'єднаних територіальних громад, що дозволить знизити видатки та розробку та реалізацію визначених пріоритетів розвитку, кооперувати ресурси та зусилля одразу кількох населених пунктів.

Першочергова увага приділяється формуванню ефективного інституційного механізму регіональної регуляторної політики підтримки розвитку внутрішнього ринку та його суб'єктів на інноваційних засадах. Діюча на ранніх етапах становлення в державі ринкової економіки модель орієнтована фактично на саморозвиток торгівлі й послуг на місцевому рівні має поступитися інструментам інноваційного менеджменту, які зарекомендували свою успішність у розвинутих державах світу. Насамперед це стосується поліпшення інвестиційного клімату через фінансування інфраструктурних проектів, створення агро-, виробничо-, торговельно-, споживчих кластерів та індустріально-торговельних парків, стимулювання конкуренції в сферах виробництва та обігу товарів, надання послуг.

Стимулювати активну участь територіальних громад у розробці й реалізації програм розвитку регіонального внутрішнього ринку можливо й шляхом запровадження різних форм співробітництва між органами державного управління, науково-дослідними установами, громадським сектором та представниками територіальних громад, проведення комунікативних заходів з гострих соціально-економічних проблем у цій сфері включно з продовольчими, екологічними, територіальними аспектами функціонування адміністративних одиниць, цільового навчання представників органів місцевого самоврядування, розробки й впровадження програм медіаосвіти (створення спеціалізованого веб-ресурсу у відкритому доступі) щодо нормативно-правового забезпечення, соціальної взаємодії та суспільної активності територіальних громад, у тому числі за підтримки міжнародних програм і фондів, а також державних цільових програм.

Якщо вже йшлося про концептуальну необхідність скерування механізмів регуляторної політики на формування здорового конкурентного середовища на внутрішньому ринку регіону, то потрібно зазначити, що така політика може реалізуватися й опосередковано, через стимулювання приватної підприємницької ініціативи. Легальний приватний малий бізнес, як правило, здатен швидше організувати якісну господарську діяльність та забезпечити її вищу ефективність. У напрямі стимулювання активізації підприємницької ініціативи на внутрішньому ринку здійснюється планування й програмування її розвитку на місцевому рівні за принципом проектно-грантової форми фінансування заходів та збільшення частки «продуктивних» витрат, спрямованих на формування мережі інституцій і програм фінансово-кредитного сприяння, залучення страхової сфери до зниження рівня ризику й забезпечення фінансування економічних агентів внутрішнього ринку, створення мережі муніципальних бізнес-інкубаторів і венчурних фондів, покращення інституційно-правового забезпечення розширення можливостей підприємств до реалізації інвестиційних проектів і інноваційних програм, розширення можливостей функціонування мережі суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки бізнесу, покращення доступу малих підприємств до інновацій та інвестицій.

Не менш важливі завдання покладаються й на реалізацію організаційних та економічних механізмів регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіону. Так, будь-який ринок потребує належного інфраструктурного забезпечення. Тут і розвиток дорожньо-транспортної, логістичної, комунікаційної, соціальної, маркетингової, фінансово-кредитної та іншої інфраструктури.

Задля забезпечення екологічної безпеки розвитку внутрішнього ринку важливо зорієнтувати організаційні механізми регіональної політики на контролі й недопущенні надходження на ринок неякісної й фальсифікованої, небезпечної для здоров'я споживача та довкілля продукції, а з іншої – на наданні фінансово-кредитних та інших стимулів з розбудови мереж виробництва й продажу екологічно чистих продуктів, перетворення об'єктів торгівлі та сфери послуг на більш ресурсо– і енергоощадні господарства.

Складним є питання інвестиційної та ресурсної підтримки реалізації державних і приватних проектів з розбудови внутрішнього ринку регіону в сферах розвитку інфраструктури, розбудови мережі об'єктів торгівлі та споживчих послуг,

розвитку суміжних видів економічної діяльності. Реалізація цього завдання організаційного механізму передбачає здійснення фінансово-кредитної політики, орієнтованої на покращення доступності кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку, включаючи реалізацію низки пілотних проектів, спрямованих на спрощення процедур отримання кредитів та стимулювання інноваційного розвитку.

У межах економічних механізмів регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку органи влади реалізують комплекс заходів, спрямованих на стимулювання активізації перспективних складових та напрямів на аналізованому ринку, окремих видів економічної діяльності, у т. ч. з врахуванням виробничо-ресурсного потенціалу, розробляють для цього відповідні регіональні паспорти з урахуванням специфіки конкретної території, ініціюють державну підтримку фінансових та лізингових програм розвитку малого й середнього торговельного посередництва, формують економічні стимули для створення локальних інтегрованих систем, проведення горизонтальної та вертикальної кооперації підприємств.

Завдання та методи економічних механізмів регуляторної політики регулювання внутрішнього ринку регіону спрямовуються й на розвиток соціального та інтелектуального капіталу. У цьому аспекті доцільно зорієнтуватися на велику частку суб'єктів господарювання й населення, які відзначаються вищим рівнем мобільності та адаптованості до інновацій.

Завдання та методи інформаційних та соціально-психологічних механізмів регуляторної регіональної політики розвитку внутрішнього ринку здебільшого спрямовуються на забезпечення інформаційно-консультаційної підтримки населення щодо започаткування власного бізнесу, покращення соціально-психологічного та організаційно-професійного середовища трудової та підприємницької діяльності через існуючу мережу обласних і районних центрів зайнятості, місцевого дорадництва, агенцій регіонального розвитку, навчання й тренінги для населення, надання фінансової та організаційної підтримки організацій, що реалізують навчально-просвітницькі заходи в сфері зайнятості та підприємництва.

Реалізація механізмів регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіону сприяє зниженню рівня трансформаційних і трансакційних витрат суб'єктів господарювання й споживачів, мінімізації проявів опортуністичної поведінки виразників попиту й пропозиції, подоланню низки дисфункцій у роботі інститутів, які визначають ефективність функціонування господарських комплексів на основі зростання якості їх людського й соціального капіталу, а також кращому фінансовому забезпеченню та розвитку інфраструктури локального й місцевого внутрішнього ринку.

Висновки. Реалізація регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіону здійснюється із застосуванням інституційних, економічних, організаційних, соціально-психологічних та інших механізмів її формування й впровадження. Разом із тим ефективність регулювання потребує спрямування механізмів регуляторної політики на підсилення базових функцій внутрішнього ринку – регулювальної, розподільчої, стимулювальної, інтеграційної та ціноутворювальної – задля усвідомлення перспективних інструментів і заходів, які слід включити та реалізувати в межах відповідних механізмів.

Подальші наукові дослідження в цій сфері мають стосуватися аналізу ефективності регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ситник Н.С. Модернізація внутрішньої торгівлі України: Монографія / Н.С. Ситник. – Львів: Новий світ – 200, 2013. – 318 с.
2. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку: Наук.-метод. Розробка / В.Г. Бодров, Н.І. Балдич, В.О. Гусєв та ін.; [за заг. ред. В.Г. Бодрова]. – К.: НАДУ, 2011. – 80 с.
3. Збаразська Л.О. Внутрішній ринок України: проблеми й стратегії розвитку / Л.О. Збаразська // Наукові праці ДонНУ. – Серія: економічна. – Вип. 68, 2003. – С. 18-25.
4. Пустовойт О. Внутрішній ринок України: потенційні та реальні можливості впливу на економічне зростання / О. Пустовойт // Економіка України, 2007. – № 3. – С. 50-58.
5. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку й регулювання: Монографія / В.Д. Лагутін. – К.: КНТЕУ, 2008. – С. 327 с.
6. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: Монографія / [За заг. ред. Л.О. Лігоненко]. – К.: КНТЕУ, 2007. – 379 с.

УДК 332

Пиріков О.В.
кандидат технічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДСТАВИ СТРАТЕГІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC DESIGN OF REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT: ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду теоретичних підстав щодо процесів еколого-економічного моделювання у розвитку регіонів сталого розвитку. Наведено досвід провідних вчених з цього питання, та власне авторське бачення цього питання. Показано принципи побудови сучасних економіко-математичних та еколого-математичних моделей, та запропоновано поєднання їх до єдиної, економіко-екологічної моделі, яка буде відображати стратегію екорозвитку країни.

Ключові слова: стратегія, розвиток, моделювання, екологія, економіка, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению теоретических оснований для процессов эколого-экономического моделирования в развитии регионов устойчивого развития. Приведены опыт ведущих ученых по этому вопросу, и собственно авторское видение этого вопроса. Показаны принципы построения современных экономико-математических и эколого-математических моделей, и предложено сочетания в единой, экономико-экологической модели, которая будет отражать стратегию экоразвития страны.

Ключевые слова: стратегия, развитие, моделирование, экология, экономика, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article examines the theoretical grounds for processes of ecological-economic modeling in the development of regional sustainable development. The experience of leading scholars on the subject, and original views on this issue. The principles of construction of modern mathematical economics and ecology and mathematical models, and offered them to a single combination, economic and environmental model that will display strategy Ecodevelopment country.

Keywords: strategy development, design, ecology, economics, sustainable development.

Для формулювання генеральної мети еколого-економічного розвитку країни основним фактором служить наявність від керівництва країни бачення, т. е. уявлення, ніж країна в теперішньому євро та еколого-економічно орієнтованому суспільству – та якою вона має стати у майбутньому, чого треба прагнути, яку стратегію обрати для стрімкого розвитку економіки країни. За висновками ООН на сьогоднішньому етапі розвитку суспільства – екологія та економіка – це два крила, що несуть сучасну країну до майбутнього.

Стратегічне бачення – це ідеальне уявлення, бажаний образ сучасного розвитку, комплексне осмислення подій і стратегічної ситуації майбутнього. Воно повинно мотивувати для досягнення бажаного образу [3, с. 76-78].

Результати досліджень впливу факторів на розвиток регіонів нашли відображення у трудах цілий низки авторів серед яких:. Боголюбова В.С., Васильєвой Н.В., Газизуллина Н.Ф., Малєєвой Т.В., Рохчина В.Е., Шопенко Д.В.

Основне питання щодо стратегії таке: «Як бачимо свою країну, що ми збираємося робити й чого хочемо досягти?» Відповіді це питання становлять стратегічне бачення. На відміну від місії бачення – це перспектива, цільові координати стану країни, у майбутньому, її перспективне бачення. Кожен громадянин, бачить перспективи своєї країни, як лояльніший, натхнений і втягнутий у її розвиток. І знає відповідь на запитання: «Чому треба це робити?».

Бачення, зазвичай, є мислена мандрівка від відомого до невідомому, створення майбутнього шляхом монтажу відомих фактів, надій, мрій, небезпек і можливостей. Декларація бачення передбачає присутність шляхетної цілі й високих цінностей, вважаються особливо гідними у суспільстві. Це привабливий образ майбутнього організації, віртуальний образ бажаного майбутнього, ідеал чи мрія. Саме бачення лежить у вершині стратегічної піраміди, від нього на остаточному підсумку залежать склад парламенту й зміст елементів стратегічного вибору та орієнтування.

Стратегічне бачення – це внутрішній вектор, необхідний керівництву та суспільству, аби зняти всі сумніви щодо довгострокового розвитку. Якщо місія орієнтується на екологізацію економічного та промислового сектору, то бачення країни акцентується за принципами та послідовністю діяльності, що дозволяють реалізувати цю місію.

Добре обґрунтоване стратегічне бачення – обов'язкова умова задля забезпечення ефективного стратегічного лідерства. Країна не зможе розвиватися ефективно коли не має чіткої розробленої стратегії, та ясної концепції свого розвитку.

Концепція та стратегія будуть пов'язані у єдиній моделі та представлятись моделюванням процесів різним по строкам та тривалості. На сьогодення розробка моделі та моделювання розвитку є більш ніж обґрунтування, це пер-

ший шаг до мети. Якщо зроблена модель буде перспективною та життєздатною – тоді і розвиток країни відбудеться скорішим та усвідомленим та чітко прогнозованим.

Сутність методології математичного моделювання полягає в заміні досліджуваного об'єкта його «образом» – математичною моделлю – і подальшим вивченням (дослідженням) моделі на підставі аналітичних методів та обчислювально-логічних алгоритмів, які реалізуються за допомогою комп'ютерних програм. Робота не із самим об'єктом (явищем, процесом), а з його моделлю дає можливість відносно швидко і безболісно досліджувати його основні (суттєві) властивості та поведінку за будь-яких імовірних ситуацій (це переваги теорії). Водночас обчислювальні (комп'ютерні, симулятивні, імітаційні) експерименти з моделями об'єктів дозволяють ретельно та досить глибоко вивчати об'єкт, що недоступно суто теоретичним підходам (це перевага експерименту).

Головна особливість моделювання полягає у тому, що це метод опосередкованого пізнання за допомогою об'єктів – заміщувачів. Саме ця особливість моделювання визначає специфічні форми використання абстракцій, аналогій, гіпотез, інших категорій і методів пізнання.

Складні об'єкти (системи) потребують розроблення цілої ієрархії моделей. Виокремлюють такі рівні, як вся система, підсистеми, підсистеми керування тощо.

Існують різні форми зображення математичної моделі. Найтиповіші групи їх різновидів – інваріантна, алгоритмічна, аналітична, схемна.

Наголосимо, що використання математичних методів в економічному аналізі жодною мірою не зводиться до підбору прийнятих формул, підстановки в них певних чисел та певного чаклування, в результаті чого виходить «відповідь».

Нагадаємо рекомендації відомого американського вченого Р. Хемінга: «Мета обчислень – розуміння, а не числа»; «перш ніж розв'язувати задачу, подумай, що робити з її розв'язком».

Якщо йдеться про математичну модель, що описує механізм функціонування певної гіпотетичної економічної чи соціально-економічної системи, то таку модель називають економіко-математичною чи просто економічною.

Під економіко-математичною моделлю розуміють концентроване вираження найсуттєвіших економічних взаємозв'язків досліджуваних об'єктів (процесів) у вигляді математичних функцій, нерівностей і рівнянь.

Математична модель – це об'єкт, котрий створюється системним аналітиком для отримання нових знань про об'єкт-оригінал і відбиває лише суттєві (з погляду системного аналітика) властивості об'єкта-оригіналу.

Модель вважається адекватною об'єкту-оригіналу, якщо вона з достатнім ступенем наближення, на рівні розуміння системним аналітиком модельованого процесу відбиває закономірності процесу функціонування реальної економічної системи у зовнішньому середовищі.

Як було зазначено, під моделюванням розуміють процес побудови, вивчення й використання моделей.

Процес моделювання включає три системотвірних елементи:

- суб'єкт дослідження (системний аналітик);
- об'єкт дослідження;
- модель, яка опосередковує відносини між об'єктом, який вивчається, та суб'єктом, який пізнає (системним аналітиком).

У загальних рисах можна виокремити чотири основні етапи процесу математичного моделювання економічних систем.

Головним гальмом для практичного застосування математичного моделювання в економіці є проблема наповнення розроблених моделей конкретною та якісною інформацією. Точність і повнота первинної інформації, реальні можливості її збору й опрацювання справляють визначальний вплив на вибір типів прикладних моделей. З іншого боку, завдання моделювання економіки висувають нові вимоги до системи інформації.

Залежно від модельованих об'єктів і призначення моделей використовувана в них вхідна інформація має суттєво відмінний характер і походження. Вона може бути розподіленою на дві категорії: щодо минулого розвитку та сучасного стану об'єктів (економічне спостереження й опрацювання); про майбутній розвиток об'єктів, яка включає дані про очікувані зміни, внутрішні параметри та зовнішні умови (прогнози). Інша категорія інформації є результатом самостійних досліджень, які також можуть проводитися за допомогою моделювання.

Методи економічних спостережень і використання їхніх результатів розробляються економічною статистикою. З огляду на це варто визначити лише специфічні проблеми економічних спостережень, які стосуються моделювання економічних процесів. В економіці чимало процесів є масовими: вони характеризуються закономірностями, що не проявляються на підставі лише одного чи кількох спостережень. Тому моделювання в економіці має спиратися на масові спостереження.

Інша проблема породжується динамічністю економічних процесів, мінливістю їхніх параметрів і структурних відношень. Унаслідок цього доводиться постійно вивчати економічні процеси, здійснювати їх моніторинг. Оскільки спостереження за цими процесами й опрацювання емпіричних даних зазвичай забирають досить багато часу, то, будуючи економіко-математичні моделі, необхідно коригувати вхідну інформацію з урахуванням її надходження із деяким запізненням у часі.

Дослідження кількісних відношень економічних процесів і явищ спирається на економо-

мічні виміри. Точність проведення вимірювань значною мірою впливає на точність кінцевих результатів кількісного аналізу. Тому застосування математичного моделювання загострило проблему вимірювання та кількісного зіставлення різних аспектів і явищ соціально-економічного розвитку та повноти одержуваних даних, захисту їх від навмисних і технічних викривлень (деформації).

В різних галузях знань, зокрема в економіці, етапи моделювання набувають специфічних рис.

За цільовим призначенням економіко-математичні моделі поділяються на теоретико-аналітичні, що використовуються під час дослідження загальних властивостей і закономірностей економічних процесів, і прикладні, що застосовуються у розв'язанні конкретних економічних задач (моделі економічного аналізу, прогнозування, управління).

Відповідно до загальної класифікації математичних моделей вони поділяються на функціональні та структурні, а також проміжні форми (структурно-функціональні). Типовими структурними моделями є моделі міжгалузевих зв'язків. Прикладом функціональної моделі може слугувати модель поведінки споживачів в умовах товарно-грошових відносин.

Моделі поділяють на дескриптивні та нормативні. Прикладом дескриптивних моделей є виробничі функції та функції купівельного попиту, побудовані на підставі опрацювання статистичних даних. Типовим прикладом нормативних моделей є моделі оптимального (раціонального) планування, що формалізують у той чи інший спосіб цілі економічного розвитку, можливості і засоби їх досягнення.

Можна виокремити щонайменше чотири аспекти застосування математичних методів і моделей у вирішенні практичних проблем:

1. Удосконалення системи економічної інформації.

2. Інтенсифікація і підвищення точності економічних розрахунків.

3. Поглиблення кількісного аналізу економічних проблем.

4. Розв'язання принципово нових економічних задач.

Сфера практичного застосування економіко-математичного моделювання обмежується можливостями та ефективністю формалізації економічних проблем і ситуацій, а також станом інформаційного, математичного, технічного забезпечення використовуваних моделей. Намагання будь-якою ціною застосувати математичну модель може не дати очікуваних результатів через відсутність необхідних умов.

Перші дослідження по застосуванню математичного моделювання в екології відносяться до двадцятого – тридцятим років XX-го століття. Виняток становить робота Ферхюльста, що з'явилася задовго до того, як сама екологія сформувалася у вигляді цілісної науки. Найбільш широке використання математичні моделі в екології отримали з розвитком електронно-обчислювальної техніки і методології моделювання в кінці шістдесятих років.

Необхідною умовою для побудови змістовних математичних моделей є наявність докладної природничої інформації про пристрій і механізми функціонування системи. Основними принципами, використовуваними при побудові моделей, є універсальні закони збереження. Рівняння повинні містити кількісні вираження прийнятих гіпотез про специфічні екологічних процесах (народжуваності, смертності, харчуванні і т.д.).

Розвиток математико-екологічних моделей можна простежити по еволюції тих наукових і прикладних питань, для відповіді на які ці моделі створювалися. Питання ці ускладнювалися в міру розвитку екології та вдосконалення методики моделювання. Якщо спочатку самі питання і результати математичного моделювання представляли абстрактний теоретичний інтерес, то надалі вони стали носити конкретний практичний характер.

Першою математичною моделлю була модель Ферхюльста, вона описувала чисельність популяції, її динаміку.

Класичними можна вважати роботи Райлі, який займався моделюванням фітопланктону з урахуванням впливу освітленості і температури на основні фізіологічні процеси.

Значний внесок у методологію моделювання динаміки водних рослин був внесений В.В. Меншуткіним. У його монографії систематично викладені основні принципи моделювання водних екосистем з урахуванням просторового розподілу біогенних речовин, а також гідродинамічних факторів.

Найбільш поширеним прийомом побудови просторово-розподілених моделей є використання рівнянь в приватних похідних, найчастіше рівнянь турбулентної дифузії.

Значна частина робіт з моделювання природних екосистем має прикладний характер. Деякі роботи присвячені опису систем, що піддаються впливу з боку людини.

Просторово-часова впорядкованість, узгодженість просторових структур і динамічних режимів є фундаментальними властивостями біосистем і основою їх функціонування на всіх рівнях організація: від біохімічного і клітинного до організменого, популяційного, біогеоценотичного.

Патологічні стани в біосистемах можна інтерпретувати як неузгодженість системних параметрів, дезорганізацію просторово-часової структури, проявом чого є аномальні осциляції (Mager, 1980).

Процес одужання, навпаки, повертає систему до природного режиму осциляцій її компонент. Формування стійких просторово-часових структур зробилося в останні роки одним з основних об'єктів дослідження біофізики та теоретичної біології.

Численні приклади систем, в яких з хаотичних станів виникають високоупорядування просторові, тимчасові або просторово-часові структури, відомі також у фізиці (лазери, кристалізація) і в хімії (реакція Бєлоусова-Жаботинського).

Дивно складні, високоупорядкуванні структури від кристалів до організмів біосфери конструюються без «архітекторів», вимірювань і креслень. Зараз дослідникам ясно, що утворення таких структур є наслідком нелінійних динамічних взаємодій всередині систем на стадії формування при наявності деяких зовнішніх умов, основним з яких є підведення потоку енергії ззовні.

Просторові структури, що виникають у відкритих системах, І. Пригожин назвав дисипативними. Розвинене новий науковий напрям, названий Г. Хакеном (1980) синергетикою (наука про явища кооперативності), метою якого є точне кількісне опис процесів розвитку і самоорганізації систем.

Поряд з експериментом одним з основних методів дослідження явища формування структур стало математичне моделювання. У математичну модель закладаються біологічні уявлення, гіпотези про кінетичних властивостях процесів (швидкостях росту, розмноження, загибелі, інтенсивностях взаємодії). Синтезуючи цю інформацію, модель дозволяє вивчити якісно і кількісно просторово-часову структуру, яка формується в реальній або гіпотетичної системі, розкрити причинно-наслідкові зв'язки.

Досліджуване явище настільки складно, що проаналізувати його традиційними біологічними методами було б неможливо. У свою чергу побудова та дослідження складних математичних моделей вимагає розвитку нових математичних методів, служить імпульсом розвитку математичної теорії. Так здійснюється науковий симбіоз математики та біології.

За допомогою математичних моделей ми будемо досліджувати процеси утворення структур на двох рівнях організації– біохімічному екологічному (популяційному, биоценотическом).

Подібність математичного опису і закономірностей просторово-часової організації є наслідком аналогії кінетичних процесів взаємодії в екологічних та біохімічних системах.

Що бере початок від робіт А. Лотки (Lotka, 1925) і В. Вольтерри (1931) математична екологія накопичила великий арсенал моделей дослідження часових закономірностей, циклічність в екосистемах. В останні роки розвиваються моделі і методи вивчення просторової структури популяцій і співтовариств.

Основи аналізу просторово-часових структур в біохімічних системах закладені в роботах А. Тьюринга та І. Пригожина.

Традиційним об'єктом еколого-математичного моделювання є фітопланктон, кінетичні процеси росту якого добре вивчені кількісно, а причини спостережуваного в природі просторово-часового структурування не цілком ясні. Ми будемо аналізувати явища «плямистості» просторового розподілу, циклічності та деяких інших особливостей динаміки планктону, а також дослідити просторово-часову перебудову конкретного планктонного спільноти під впливом антропогенних факторів. Вперше математичний опис коливальних процесів в біосистемі було отримано на моделі хижак-жертва (Lotka).

Слід зазначити, що математичне моделювання не підміняє собою експериментальні дослідження, а, навпаки, стимулює накопичення фактичного матеріалу, уточнює напрям проведених експериментів.

Розробка математичної модельної частини науки необхідна також для побудови прогнозів динаміки реальних об'єктів, для науково обґрунтованих кількісних прогнозів наслідків різних впливів на досліджувані об'єкти. У деяких випадках відповіді на зазначені питання можуть бути отримані шляхом лабораторного моделювання на фізичних, хімічних, біологічних моделях; це не відноситься, однак, до природних екосистем, експерименти з якими дуже ускладнені і часто неприпустимі.

Основними принципами, використовуваними при побудові моделей, є універсальні закони збереження: балансові рівняння математико-екологічних моделей засновані, як правило, на наступних законах: збереження числа частинок (наприклад, чисельності особин); збереження речовини; збереження енергії.

Крім цього, рівняння містять кількісні вираження прийнятих гіпотез про специфічні екологічних процесах (народжуваності, смертності, харчування).

Природні екосистеми є складними комплексними системами. Для вивчення цих систем їх розчленовують на прості підсистеми допомогою абстрагування від відносно слабких взаємодій.

Спочатку математичному моделюванню піддавалася така одиниця, як популяція. У міру розвитку методики моделювання та розширення знань у галузі екології популяцій моделі удосконалювалися і ускладнювалися, ставали більш адекватними.

Паралельно, починаючи з робіт В. Вольтерри, розвивалися дослідження з моделювання угруповань водних тварин і рослин. З появою можливості реалізації моделей на ЕОМ були розпочаті роботи з опису за допомогою математичних моделей динаміки екосистем в цілому.

Проте до недавнього часу переважна кількість робіт з математичної екології не враховувало просторової неоднорідності досліджуваних систем і використовувало лише кінетичні рівняння. У той же час все більше дослідників визнають, що просторові явища мають принципове значення у функціонуванні екологічних систем.Холдинг зазначає, що реальний світ складається з мозаїки просторових елементів з різними біологічними, фізичними і хімічними характеристиками, з'єднаних механізмами

біологічного та фізичного транспорту. У гетерогенних системах можливі великі флуктуації, і вони менш стійкі, ніж однорідні. Однак пружність цих систем вище.

Варіабельність у просторі та часі веде до варіабельності чисельності популяції, утриманню в ній генетичних я поведінкових типів, здатних не тільки до виживання в несприятливих умовах, а й до використання можливостей бурхливого зростання. Чим нижче гетерогенність, тим більш ймовірні низькі коливання чисельності і низька пружність. Експлуатація рибних ресурсів Великих озер – приклад руйнування людиною чутливою екосистеми, яка характеризується просторової однорідністю, ізольованістю, демпфуванням кліматичних впливів.

Перша в математичній екології робота, спрямована на вивчення просторової неоднорідності, належить Дж. Скеламу (Skellam, 1951). Їм досліджено процеси розподілу планктону в природних і лабораторних умовах.

Як зазначає С. Левін, пасивна дифузія рідко застосовна до руху тварин. Але диффузионная гіпотеза має ряд переваг як відправна точка. Навіть якщо рух не диффузионно, диффузионная апроксимація часто забезпечує прийнятну опис у великих просторових масштабах. Більше того, невелике ослаблення припущення чистої дифузії дозволяє включити ефекти адвекции, таксиса, спрямовану локальну дифузію. Кожна модифікація породжує зростаючі математичні труднощі, але найбільш важливі класи рішень залишаються тими ж, що і в простому випадку.

Організація екологічних і біохімічних систем дозволяє провести декомпозицію їх математичного моделювання на кількісний опис кінетичних процесів локального взаємодії компонент і процесів перенесення, переміщення компонент в просторі. Математичним апаратом дослідження кінетичних процесів в локальних (зосереджених) системах є теорія звичайних диференціальних рівнянь. Добре розроблені якісні і чисельні методи дослідження дозволяють вивчати стаціонарні та коливальні режими, множинні рівноваги і інші динамічні особливості.

Для дослідження застосовуються стандартні методи теорії стійкості та теорії біфуркацій, огляд яких дано в книзі Г. Николіс і І. Пригожина (1979) і більш докладно в монографії А. А. Андронова та ін. (1959). Для систем малої розмірності (n = 1,2) аналітичні методи розроблені настільки добре, що потреба в чисельному аналізі відпадає. Однак системи більшої розмірності таять у собі чимало сюрпризів.

Найпростіший спосіб обліку в моделі просторового розподілу системи полягає в розбитті займаного обсягу на кілька елементів-камер. При цьому розподіл всередині кожної камери передбачається однорідним, локальні процеси описуються кінетичними рівняннями, а обмін між камерами-доданками транспорту (міграції), залежними від попарних співвідношень векторів стану різних камер. Такого роду моделі та системи отримали назву камерних. Стан камерної системи описується набором векторів

Камерна система являє собою систему звичайних диференціальних рівнянь, проте, розмірність її вище, ніж кінетичної. Відповідно, складніше її аналіз. Облік безперервності просторового розподілу біосистем робить необхідним використання диференціальних рівнянь в приватних похідних.

В результаті зміни якого-небудь фізичного параметра основне рішення може втратити стійкість, і система перейде в новий стійкий стан. Кордон в просторі параметрів, що розділяє області стійкості і нестійкості основного режиму, може містити ділянки двох сортів:

– безпечні кордони досить мале порушення яких тягне за собою дуже малі зміни стану системи.

При стрибкоподібної зміни усталених режимів (при переході через небезпечну межу) будемо говорити про народження нового режиму.

– небезпечні кордони, як завгодно мале порушення яких тягне за собою перехід системи в новий стан.

Плавне виникнення нового режиму (при переході через безпечну кордон) будемо називати «м'яким» народженням (Арнольд, Романовський).

Метод лінеаризації в задачі стійкості, узагальнюючої результати Ляпунова для широкого класу диференціальних рівнянь в приватних похідних, розроблено та обґрунтовано В.І. Юдовічем.

Подальше просування в розумінні динаміки модельованих процесів пов'язане з дослідженням повних нелінійних рівнянь моделі. Аналітичні методи (теорія розгалуження рішень нелінійних рівнянь) дозволяють досліджувати м'яке і (або) жорстке виникнення нових режимів поблизу кордону стійкості. Далеко від кордону стійкості доводиться використовувати чисельні методи. Застосовується багатокроковий метод інтегрування типу Адамса, сіткові методи, методи розкладання в ряди Фур'є в поєднанні з чисельним інтегруванням.

Облік післядії призводить до вивчення рівнянь із запізненням, широко застосовуваних у екології (Колесов, Швітра). Дискретність процесів робить необхідним дослідження різницевих систем (Ропер).

Використання методів економіко-математичного моделювання надає можливість проводити оптимізацію процесу стратегічного планування, аналізу та управління. Економіко-математичне моделювання упорядковує та зменшує інформаційний потік, який надходить при дослідженні внутрішнього середовища регіону, що значно покращує рівень ефективності стратегічного менеджменту на регіональних підприємствах. Дослідження економічних процесів в регіональних підприємствах за допомогою економіко-математичного моделювання надає змогу оцінити рівень ефективності ді-

яльності підприємства за минулий період та спрогнозувати ефект від впровадження тих чи інших заходів управління.

Враховуючи специфіку промисловості – аналіз впливу зовнішнього середовища в більшості випадків можливо провести тільки за допомогою суб'єктивних методів оцінки стану зовнішнього оточення регіону. Тому сьогодні ведуться дослідження щодо формулювання загального підходу до моделювання еколого-економічних процесів регіональних підприємств з максимальним врахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та можливості включення в структуру обмежень задачі моделювання обмежень діяльності підприємств, які надходять із сфер зовнішнього середовища (екологічної, соціальної, економічної, політичної, технологічної).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анісімов О.С., Мундриевская Е.Б. Стратегічне управління: проблеми теорії. – М.: ФГОУРосАКОАПК, 2005.
2. Волчков С.А., Балахонова І.В. Моделювання для безперервного поліпшення бізнес-процесів з урахуванням стандартівERP і ISO 9001 від 2000 року // Методи менеджменту якості. – 2001. – № 2.
3. Зайцев Л.Р., Соколова М.І. Стратегічний менеджмент: Підручник. – М.: Экономистъ, 2004.
4. Каширин М. Ефективний інструмент управління компанією // Ресурси. Інформація. Постачання. Конкуренція. – 2004. – № 2. – С.12-15.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. з анг. – СПб.: Пітер, 2003.
6. Локминов А.М. Стратегічний менеджмент: Учеб. Посібник для вузів. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
7. Менеджмент організації: Навчальне пособие // Под загальної ред. В.Є. Ланкина. – Таганрог: ТРТУ, 2006.
8. Пазовский А.М. Топ-менеджер російський // ЕКО – 2004. – № 2. – С. 80-81.
9. Попов А.І. Стратегічний менеджмент: Учеб. Посібник для вузів. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
10. Слиньков Д. Бизнес-моделирование на впровадження ИСУ підприємства // Директор інформаційної служби. – 2001. – № 3. – С. 23.
11. Смирнов А.А. Бренд – простий і зрозумілий. Інструмент стратегічного менеджменту // Консультант директора – 2000. – №1. – С. 22-27.
12. Траут Джек, Ривкин Стів. Сила простоти: посібник з успішним бізнес – стратегіям. – СПб.: Пітер, 2007.
13. Турусин Ю.Д., Ляпіна С.Ю., Шаламова Н.Г. Стратегічний менеджмент:Учеб. Посібник. – М:ИНФРА-М, 2003.
14. Фатхудинов Р.А. Стратегічний менеджмент: Підручник – 4-те вид., перераб. і перераб ідоп. – М.: Річ, 2001.

УДК [332.122:338.43]330.3

Поленкова М.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівського національного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ КООПЕРУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

FEATURES IN MULTI-LEVEL SYSTEM OF COOPERATION IN RURAL AREAS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута ефективна модель багаторівневої системи сільськогосподарської кооперації, яка повинна включати в себе кооперативи певних видів діяльності та їх спілки або асоціації різних територіальних рівнів, об'єднаних єдиними цілями і завданнями. Кооперативи мають стати суб'єктами господарської діяльності, функціонування яких орієнтовно не лише на задоволення власних потреб домогосподарств, а й на отримання прибутку.

Ключові слова: сільськогосподарські кооперативи, багаторівнева система сільськогосподарського кооперування, сільський розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена эффективная модель многоуровневой системы сельскохозяйственной кооперации, которая должна включать в себя кооперативы определенных видов деятельности и их союзы или ассоциации различных территориальных уровней, объединенных едиными целями и задачами. Кооперативы должны стать субъектами хозяйственной деятельности, функционирование которых ориентировано не только на удовлетворение собственных потребностей домохозяйств, но и на получение прибыли.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, многоуровневая система сельскохозяйственного кооперирования, сельское развитие.

ANNOTAION

The article describes an efficient model of multilevel system of agricultural cooperation, which should include certain activities cooperatives and their unions or associations of different territorial levels, united by common goals and objectives. Cooperatives have became subjects of economic activity, the functioning of which is oriented not only to meet their own needs households, but also to make a profit.

Keywords: agricultural cooperatives, agricultural cooperatives multilevel system, rural development.

Постановка проблеми. Формування й функціонування регіональних господарських систем – багатогранний і складний процес, який є головною частиною розвитку депресивних сільських територій. У сучасній економічній системі підприємництво – найважливіший сегмент, що визначає розвиток економіки сільських поселень. У багатьох сільських територіях представники малого та середнього бізнесу – єдині суб'єкти господарювання, тому неможливо недооцінювати їх роль у стратегії сільського розвитку.

Таким, чином важливе значення в контексті інноваційного розвитку сільських територій може відігравати об'єднання господарюючих суб'єктів у сільськогосподарські кооперативи з різними напрямами діяльності й формами власності, адже кооперативний рух у самій своїй основі ґрунтується на пошуку інноваційних рішень щодо ведення виробничої діяльності на селі. Кооператив є господарським підприємством і, як у всякому господарюючому підприємстві, його діяльність спрямована на реалізацію виробничих і соціальних цілей та завдань.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування й розвитку сільськогосподарської кооперації займаються такі науковці як С.В. Васильчик, М.О. Барановський, О.М. Бородина, М.П. Бутко, В.В. Гончаренко, М.Й. Малік, К.М. Мельник, О.В. Оніщенко, А.О. Пантелеймоненко, П.Т. Саблук, Г.П. Скляр, Л.Г. Чернюк та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні наукові напрацювання, залишаються недостатньо розкритими питання ефективності багаторівневих кооперативних формувань сільськогосподарського виробництва як передумови економічної активізації та базису господарювання сільських територій.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування й прикладні рекомендації по удосконаленню господарського механізму сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує міжнародний і вітчизняний досвід сільськогосподарської кооперативної діяльності, найбільш ефективним напрямом розвитку кооперативного руху є переформатування й будування багаторівневої системи кооперації, що являє собою сукупність кооперативів різних організаційно-правових форм, утворених на базі середнього й малого бізнесу.

Слово «кооперація» латинського походження, у дослівному перекладі воно означає «співробітництво». У Положенні про Міжнародний кооперативний альянс дається таке визначення кооперативу: «Будь-яка асоціація людей чи товариств має бути визнана як кооператив, якщо вона має на меті підвищення економічного чи соціального рівня життя своїх членів шляхом ведення підприємництва, яке ґрунтується на взаємодопомозі» [2].

Під процесом «кооперація» у сільському господарстві розуміють організацію специ-

фічної форми господарських утворень – кооперативи. Кооператив – це самостійне підприємство, створене шляхом добровільного об'єднання на основі членства громадян і юридичних осіб та формування спільного майна з метою забезпечення своїх потреб, спільного сільськогосподарського виробництва, забезпечення своїх господарських, соціальних та інших потреб [2]. У розвинених країнах кооперативний сектор – важливий інструмент розвитку малого й середнього підприємництва, а отже є однією з форм якісного функціонування ринку. Кооперативи – це первинні соціально-економічні організації в кооперативній системі. Кооператив – основа організація кооперативної системи.

Кооперація як особливий суспільно-господарський інститут стає головним інструментом поєднання, формування та здійснення колективного інтересу сільськогосподарських виробників та сприяє ефективному сільському розвитку [3]. На нашу думку сільськогосподарська кооперація, яка спирається на узгодження взаємодії всіх елементів, представляє собою цілісну, збалансовану, саморегулюючу систему багаторівневого формування, що базується на фундаментальних принципах та виконує певні завдання.

Розглядаючи сільськогосподарську кооперацію як соціально-економічну систему, доцільно виділити три групи факторів, що її характеризують:

– мотивація, тобто основні передумови економічної й суспільної діяльності;

– форма, тобто сукупність соціальних, юридичних та інституційних елементів, які визначають рамки економічної діяльності;

– рівень розвитку техніки й технології, тобто сукупність матеріальних способів, за допомогою яких створюються й трансформуються блага.

Унікальність соціально-економічної природи кооперативів (рис. 1.) визначається комплексом специфічних взаємопов'язаних принципів їх функціонування, вони відрізняють кооперативи як організаційно-правову форму від інших форм господарських об'єднань. Економічні принципи діяльності кооперативів відображають особливості умов функціонування, як прибуткових товариств:

– кооператив надає послуги своїм членам з метою скорочення витрат або збільшення доходів їхніх особистих господарств;

– справедливе пропорційне фінансування членами кооперативу його діяльності;

– члени кооперативу є одночасно його власниками й користувачами;

– кооператив функціонує для задоволення спільних економічних потреб членів на прибуткових засадах.

Соціальні принципи передбачають, що кооперативне об'єднання функціонує як система економічної самодопомоги та самозабезпечення на основі взаємодопомоги. Кооперативи – це соціально однорідне поєднання на основі спільних та соціальних інтересів. Соціальна спрямованість кооперативів сприяє збільшенню соціального капіталу, підтриманню людей з обмеженими можливостями та посилює довіру місцевого населення.

Організаційні принципи діяльності кооперативів полягають у прозорості діяльності та рівних правах всіх членів у користуванні послугами. Кооперативний рух створює можливості для появи нових робочих місць і захищає доходи населення.

Очевидно, що сільськогосподарські кооперативи реалізують не тільки економічну функцію, але виконують значну соціальну місію,

Рис. 1. Ефект організації і розвитку сільськогосподарської кооперації

яка полягає в підтримці сільських територій та забезпечує їх сталий розвиток. Організація й формування цілісної системи сільськогосподарської кооперації сприяє управлінню процесами сільського розвитку, збереженню глобальних цінностей малого села та сільських територій. Головні цінності сільського розвитку при організації й функціонуванні регіональних господарських систем проявляються в соціальній, економічній та геополітичній складових.

На нашу думку, передумовами створення й розвитку регіональної цілісної системи сільськогосподарської кооперації регіону, яка утворюється з кооперативів різних організаційно-правових форм, є:

– формування цілісної системи сільськогосподарських кооперативів у регіоні повинно забезпечити необхідні умови сільським товаровиробникам для збуту виробленої продукції, що дозволить мінімізувати витрати на реалізацію продукції без використання послуг посередницьких організацій та отримувати максимальний прибуток;

– формування цілісної системи сільськогосподарських кооперативів у регіоні повинно базуватися на системному підході;

– застосування системного підходу дозволить кооперативам різних організаційно-правових форм у повному обсязі задовольнити різноманітні потреби всіх учасників сільськогосподарського виробництва регіону – власників підсобних господарств, індивідуальних середніх та малих підприємців, сільських мешканців та інших;

– вибір моделі побудови багаторівневої цілісної системи сільськогосподарських кооперативів повинен ґрунтуватися на закордонному та вітчизняному досвіді формування системи кооперативів.

На наш погляд, ефективна модель багаторівневої системи сільськогосподарської кооперації повинна включати в себе кооперативи певних видів діяльності та їх спілки або асоціації різних територіальних рівнів, об'єднаних єдиними цілями й завданнями. Об'єднання кооперативів та їх спілок у систему підвищує їх життєздатність, зміцнює конкурентні переваги кооперативних організацій в трансформаційній економіці, що сприяє подоланню депресивності сільських територій.

Взаємодія сільськогосподарських кооперативів з великими підприємствами агробізнесу, торговими мережами, соціальними установами формується на основі приведення виробленої малими та середніми сільськогосподарськими товаровиробниками продукції [4] у відповідність до рівня вимог, що пред'являються до якості аграрної продукції. Така співпраця вимагає створення на базі кооперативів логістичних центрів, складів тривалого зберігання, інфраструктури з сортування, передпродажної підготовки, мийки, упаковки, сертифікації сільськогосподарської продукції. Виробничі потужності для такої підготовки можуть створюватися самими кооперативами, а також власні переробні підприємства з участю органів місцевого самоврядування, сільських підприємств, приватних інвесторів (рис. 2.).

Кооперативи мають стати суб'єктами господарської діяльності, функціонування яких орієнтовно не лише на задоволення власних потреб домогосподарств, а й на отримання прибутку. Інакше кооператив не матиме необхідних фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, не зможе розраховувати на кредитну підтримку в умовах сезонності сільськогосподарського виробництва.

Треба також відмовитися від усяких обмежень у наданні послуг, оскільки кооператив може існувати в різних організаційно-правових формах. На селі з'явилася альтернатива великотоварним господарствам не лише в сфері сільськогосподарського виробництва. Хоч і повільно, але формується бізнес-середовище, і тому кооперативи зможуть сприяти активізації його функціонування шляхом створення нових робочих місць, ефективного використання наявної інфраструктури, підвищення платоспроможності населення та запровадження інновацій у сільський розвиток

У межах сільських районів доцільно сформувати асоціативні кооперативні об'єднання, котрі б у рамках делегованих повноважень пропонували допомогу в маркетингових дослідженнях, юридичні, логістичні, фінансові та інші послуги, сприяли налагодженню економічних відносин між регіонами, з переробними підприємствами в сфері державних закупівель та з іншими суб'єктами внутрішнього ринку.

Основними напрямами кооперативного руху у відродженні та розвитку сільських територій мають стати:

– боротьба з бідністю на селі [5];

– розвиток розгалуженої системи закупівель сільськогосподарської продукції, організація її переробки з подальшою реалізацією, у тому числі через кооперативну торговельну мережу в сільській місцевості;

– розширення несільськогосподарської зайнятості в сільській місцевості: розвиток народних промислів і ремесел, сфери побутового обслуговування, сільського туризму та інших галузей, що дозволить підвищити рівень зайнятості та якість життя сільських мешканців;

– розвиток соціальної та інженерної інфраструктури в сільській місцевості;

– підвищення ділової активності сільського населення, розвиток системи освітніх та інформаційно-консультативних послуг;

сприяння формуванню й збільшенню соціального капіталу, посилення довіри серед місцевого суспільства.

Зазначені кооперативи та засновані на їх базі підприємства з переробки всіх видів сільськогосподарської сировини могли б функціонувати в межах сільських, селищних рад та міст ра-

йонного підпорядкування згідно з діючим адміністративно-територіальним поділом або ж у вигляді міжтериторіальних формувань.

Оскільки, у Чернігівський області 1482 сільські населені пункти та 28 селищ міського типу, об'єднані в 553 місцеві ради, а з урахуванням 12 міст районного значення це складає 565 таксономічних одиниць, то база для функціонування кооперативів буде коливатися в межах 3,5-5 тисяч одиниць.

З урахуванням виробничих, заготівельних, обслуговуючих та інших функцій, які мають виконувати самі кооперативи, а також включаючи кадрові потреби власних переробних та інших підприємств, загальна кількість нових робочих місць, що може бути створена в сільській місцевості, складе понад 30 тисяч одиниць.

Характерно, що кадрове забезпечення потреб кооперативів буде формуватися з урахуванням непрацюючих нині в сільський місцевості інженерів, агрономів, зоотехніків, бухгалтерів, економістів та інших фахівців колишніх великотоварних сільськогосподарських підприємств. Крім того, це буде кадровим майданчиком для випускників навчальних закладів сільськогосподарського спрямування.

Функціонування кооперативів сприятиме задіянню в господарський оборот частини недіючих приміщень виробничого та інфраструктурного призначення споживчої кооперації та колишніх колгоспів.

Структурно кооперативи будуть включати менеджерів, маркетологів по відповідному профілю, фінансистів та економістів, а також робітників інтелектуального спрямування, оскільки транспортні механізми, логістичні системи та обладнання потребують спеціальних знань по роботі з ними.

Емпіричним методом нами визначено, що середня чисельність працюючих в одному кооперативі буде коливатися від 5 до 15 осіб.

Оскільки діяльність кооперативів буде відбуватися на території відповідної громади, то всі платежі від податку на доходи фізичних осіб до податку на прибуток стануть вагомою складовою доходів бюджетів територіальних громад.

За прямими підрахунками діяльність кооперативів принесе місцевим бюджетам базового рівня 10% додаткових фінансових ресурсів, або близько 200 млн грн.

Функціонування кооперативів сприятиме відродженню соціальної інфраструктури села, раціональному використанню землі, водних ресурсів, лісів, запасів піску, глини та інших корисних копалин місцевого значення, а також охороні навколишнього середовища.

За розрахунками обсягу валового регіонального продукту на одну особу економічно активного населення діяльність кооперативів забезпечить його додатковий приріст на 2,5% у річному обчислені.

Так, розвиток кооперативного руху на селі приведе до збільшення кількості робочих місць, обсягів виробництва продукції, яка знаходитиме свого споживача на ринку та забезпечуватиме кращий рівень життя селян. На продовольчому ринку України має бути сформований кооперативний рух, оскільки поодинці дрібні

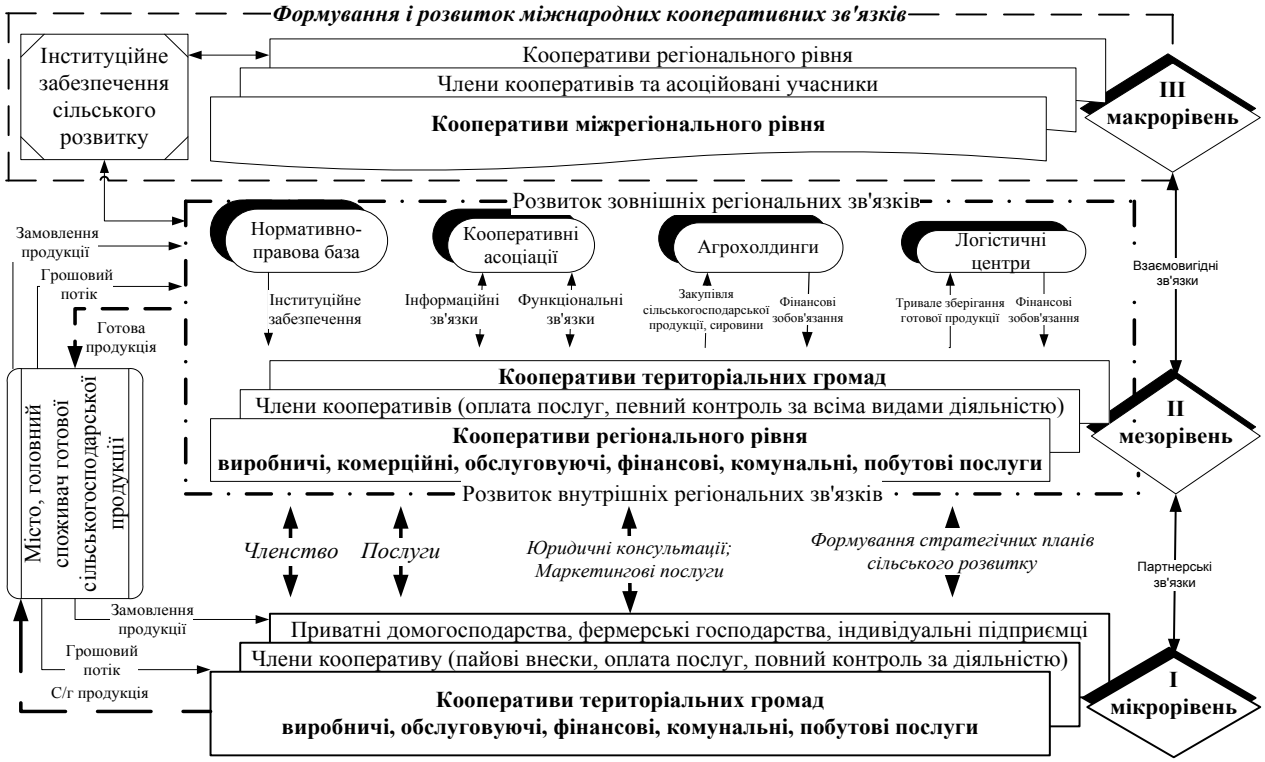


Рис. 2. Модель багаторівневої системи сільськогосподарського кооперування

та середні сільгоспвиробники не зможуть вплинути на сільський розвиток країни, вийти на міжнародний ринок та збільшити експортний потенціал. Цей підхід до ведення господарства сприятиме виробництву конкурентоспроможної продукції та налагодженню шляхів збуту. І головне, аби селяни отримували стабільно високий дохід.

У сучасній економічній системі сільськогосподарський кооперативів є найважливішим сегментом, який визначає розвиток сільських територій, особливо депресивних.

У багатьох проблемних територіях представники малого та середнього бізнесу – єдині суб'єкти господарювання. Сьогодні не можна недооцінювати значення малого та середнього бізнесу в стратегії розвитку сільських поселень країни.

Для подальшого розвитку кооперативів, як основи сільського розвитку, необхідне вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, усунення в ній положень, що перешкоджають ефективному функціонуванню кооперативів різних видів і сфер діяльності в умовах трансформаційної економіки. Особисті селянські й фермерські господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники не здатні самостійно адаптуватися до вимог СОТ і кон'юнктури аграрного ринку щодо виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції.

Розв'язання проблеми можливе тільки за умови державної підтримки розвитку сільськогосподарських кооперативів як важливої соціально-економічної інституції підвищення сільськогосподарського виробництва, активного розвитку депресивних сільських територій та підвищення рівня й якості життя сільського населення, та збереження навколишнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. З метою підвищення ефективності функціонування регіональних господарських систем доцільно створення сільськогосподарського кооперативу на рівні територіальних громад за ініціативи його майбутніх членів як інтегрованого об'єкту управління на місцевому рівні, організація якого повинна відображати рівень розвитку інтеграції сільської території та поєднувати активну участь органів місцевого самоуправління й регіональних суб'єктів управління, селянських господарств та організацій споживачів. Кооперативи мають стати суб'єктами господарської діяльності, функціонування яких орієнтовно не лише на задоволення власних потреб домогосподарств, а й на отримання прибутку. Інакше кооператив не матиме необхідних фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, не зможе розраховувати на кредитну підтримку в умовах сезонності сільськогосподарського виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про кооперацію» від 10 липня 2003 року № 1087-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 1087-15.
2. Сельскохозяйственная потребительская кооперация как основа развития сельских территорий и гражданского общества: монография / под общ. ред. И.В. Палаткина, А.А. Кудрявцева – Пенза: ПДЗ, 2012. – 150 с.
3. Мащенко В.П. Удосконалення організаційної структури споживчої кооперації: регіональні проблеми та шляхи вирішення / В.П. Мащенко // Вісник Львівської комерційної академії: Збірник наукових праць. – Львів, 2006. – С. 226-232.
4. Лузан Ю.Я. організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку Агропромислового виробництва України: монографія / Ю.Я. Лузан. – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 472 с.
5. Ярковий А.О. Шляхи бідності сільського населення / А.О. Ярковой, Н.В. Морозюк // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 109-113.

УДК 338.48

Пухальська А.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

FUTURE DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE ZAPOROZHYE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено пріоритетні напрями управління туристичним середовищем Запорізького регіону: захист довкілля та підтримання безпеки екологічної ситуації, підвищення рівня культурно-естетичного виховання та пропагування вшанування історичної спадщини регіону, забезпечення якості комунальних послуг сучасним вимогам європейського муніципального господарства, модернізація транспортної мережі, пропагування традицій культурного дозвілля в молоді та осіб пенсійного віку, активізація використання рекламних ресурсів, залучення громади до питань напрямів розвитку туризму.

Ключові слова: туристичний потенціал, проблеми, екологічна безпека, муніципальне господарство, активізація, тематичний ресторан, пропагування, культурне дозвілля, транспортна інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы приоритетные направления управления туристической средой Запорожского региона: защита окружающей среды и обеспечение безопасности экологической ситуации, повышение уровня культурно-эстетического воспитания и пропаганды исторического наследия региона, обеспечение качества коммунальных услуг современным требованиям европейского муниципального хозяйства, модернизация транспортной сети, пропаганда традиций культурного досуга у молодежи и лиц пенсионного возраста, активизация использования рекламных ресурсов, привлечение общественности к вопросам направлений развития туризма.

Ключевые слова: туристический потенциал, проблемы, экологическая безопасность, муниципальное хозяйство, активизация, тематический ресторан, пропаганда, культурный досуг, транспортная инфраструктура.

ANNOTATION

The paper investigates priority directions management environment Zaporozhye region: environmental and ecological maintenance, increasing cultural and aesthetic education and promotion honoring the historical heritage of the region, ensuring the quality of public services to modern requirements of European municipal economy, modernization of transport networks, promoting the traditions of leisure young people and people of retirement age, increased use of inventory of community involvement in areas of tourism development.

Keywords: tourism potential, problems and environmental safety, municipal economy, activation, themed restaurant, propaganda, cultural entertainment, transport infrastructure.

Актуальність. Запорізький регіон є перспективним для розвитку туризму, оскільки в ньому зосереджено можливості для пляжного, лікувального, пізнавального, спортивного, ділового, промислового «зеленого» туризму. Відсутність туристично-привабливого іміджу та необхідність докладання зусиль щодо більш широкого використання туристичного потенціалу Запорізького регіону обумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є визначення та конкретизація шляхів розвитку туристичного середовища та інфраструктури Запорізького регіону, зосередження уваги на особливостях екологічного стану та надання рекомендацій щодо підвищення рейтингу регіону як туристично-привабливого та комфортного для відвідування іноземними туристами.

Аналіз попередніх досліджень. Питанням розбудови туристичної індустрії, проблемам формування стратегії розвитку туристичних регіонів, шляхам оптимізації використання потенціалу регіональної рекреаційної системи, аспектам міжнародного туристичного маркетингу регіону присвячені праці таких вітчизняних вчених як М. Борущака [1], І.В. Давиденко [2], Ю.Є. Петруні, К.М. Горб [3] та ін. У праці закордонного вченого С.П. Бурлакова [4] розглядаються аспекти оцінки конкурентного середовища туристичних підприємств, що має вплив на формування туристично-рекреаційного комплексу регіону. Російська вчена В.Г. Шубаєва [5] наголошує про те, що маркетингова стратегія розвитку туристської дестинації повинна базуватися на роботі всіх учасників туристичного бізнесу над підвищенням індикаторів привабливості регіону.

Діяльність туристичних підприємств завдяки своїй екологічній спрямованості й розумінню ринкових відносин може перебудувати систему цінностей та докорінно змінити культуру громадян, що в кінцевому результаті стане вигодою для розвитку регіону та країни в цілому, зазначають український вчений М.Д. Балджи [6]. З іншого боку, для Запорізького регіону питання екологічного забруднення навколишнього середовища є нагальними для вирішення, оскільки вирішення екологічних проблем промислового регіону є стратегічним напрямом діяльності для майбутньої держави-члена Європейського союзу.

Підсумовані та виявлені проблеми в наукових дослідженнях стосовно аспектів управління туристичним середовищем потребують подальшого дослідження в контексті вирішення проблем та виявлення перспектив розвитку туристичного бізнесу в Запорізькій області.

Основний матеріал. Стратегічною метою планування розбудови туризму в Запоріжжі є закріплення його в рейтингу п'яти найбільш відвідуваних туристичних обласних центрів України. Дослідження кількісних показників формуван-

ня іміджу туристично-привабливого регіону, у першу чергу, можливо за умови досягнення ключових якісних показників. На нашу думку, з урахуванням особливостей Запорізького регіону, в якості пріоритетних якісних показників для потенційних туристів необхідно виділити:

1. Формування іміджу регіону, який активно бореться з проблемними питаннями захисту довкілля та підтриманням екологічної ситуації.

2. Підвищення рівня культурно-естетичного виховання та пропагування дослідження та вшанування історичної спадщини регіону.

3. Забезпечення якості комунальних послуг сучасним вимогам європейського муніципального господарства.

4. Якість та зручність транспортних мереж, безперебійна робота всіх видів транспорту.

5. Наявність та пропагування традицій культурного дозвілля (особливо в молоді та осіб пенсійного віку).

6. Активізація використання рекламних ресурсів, інформаційних технологій як органами державної влади, так у бізнес-структурами; більш широке залучення громади до питань напрямів розвитку туризму.

Розглянемо та надамо характеристику кожному пріоритетному якісному показнику туристичного середовища окремо.

Питання поліпшення екологічного стану в м. Запоріжжя набули гострого характеру в 80-х рр. XX ст., коли була оприлюднена статистика викидів та забруднень небезпечними хімічними сполуками та речовинами повітря водних та земельних ресурсів. За рейтингами провідних незалежних екологічних експертиз провідних міжнародних організацій Запоріжжя входить до лідерів-регіонів за забрудненням навколишнього середовища. Управління розвитком туристичного середовища повинно включати в себе комплекс дій щодо підвищення екологічної культури населення, контролю найбільших підприємств-забруднювачів та постійного екологічного моніторингу стану довкілля зі сторони муніципальних органів влади та активного залучення громадськості. Пріоритетними напрямами покращення охорони навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки функціонування металургійної та хімічної промисловості регіону як запоруки розвитку туризму, зокрема:

- посилити контроль за дотриманням підприємствами зобов'язань щодо зменшення викидів шкідливих речовин;
- визначити додаткові заходи, що стимулюватимуть зменшення викидів промисловими підприємствами через впровадження напрямів перебудови технологічних циклів промислових підприємств на безвідходні та екологічно чисті;
- визначити заходи, що сприятимуть реконструкції обладнання підприємств житлово-комунального господарства, у тому числі очисних споруд, з використанням механізмів державно-приватного партнерства;
- провести депутатські слухання щодо визначення пріоритетних напрямів скорочення накопичених відходів, затвердження регіональної програми утилізації відходів та будівництва заводу з переробки відходів;
- визначити додаткові заходи щодо утилізації накопичених відходів у регіоні;
- визначити заходи з очищення водних ресурсів, зменшення промислових та побутових викидів до річки Дніпро,
- підсилити контроль за бракон'єрством в Азовському морі;
- здійснити заходи щодо зменшення площі земель з техногенним характером забруднення;
- здійснити заходи щодо впровадження чистого сільського господарства, пестицидів та ядохімікатів;
- продовжувати заходи щодо охорони та поширення площ природно-заповідного фонду області.

Екологічні проблеми міста мають прямий вплив на рівень захворюваності та смертності, тому стан навколишнього середовища вимагає невідкладних дій від органів місцевої влади, суб'єктів господарювання та громадськості.

Подальша європейська інтеграція повинна супроводжуватись корінними змінами в культурі, філософії та якості життя громадян. Напряму це відноситься до питань підвищення рівня культурно-естетичного виховання та пропагування дослідження та вшанування історичної спадщини регіону. Вважаємо за доцільне запропонувати місцевій владі тендер на відкриття тематичного ресторану в історичному районі міста. При цьому правові питання про власність на цей заклад повинні розглядатися в бік влади.

На нашу думку, оскільки на території міста, зокрема, на острові Хортиця існують тематичні ресторани козацької спрямованості «Запорізька Січ», «Козацьке подвір'я», «Хортиця» запропонований нами тематичний заклад повинен бути присвячений вшанування історичної спадщини м. Запоріжжя, зокрема, старій частині міста. Пропонуємо назву закладу – «Старий Олександрівськ». На нашу думку, доцільно відкриття подібного закладу на території парку біля будинку дитячої та юнацької творчості Жовтневого району, що знаходиться на перетині шляхів студентської молоді з трьох університетів (забезпечення потоку відвідувачів молоддю). Можливо зацікавити інвесторів цією пропозицією, оскільки зараз затверджено генеральний план реконструкції парку силами міської ради та благодійного фонду Олександра Богуслаєва «Фонд добрых дел». Парк буде носити назву «Олександрівський парк» та буде реконструйований у стилі XIX століття.

Чим запропонований заклад має відрізнятися від вже існуючих та чим може зацікавити відвідувачів? Перелічимо, на наш погляд найбільш пріоритетні відмінності, що зацікавлять клієнтів та сприятимуть підвищенню попиту на відвідування закладу. Відмінною рисою кафе

повинна стати тематична направленість – різноманітне меню та гнучка для студентів цінова політики, що доповнюється можливістю пізнання історичного минулого міста. Як додаткові послуги тематичного ресторану можуть бути представлені наступні послуги:

- можливість сфотографуватися в історичному інтер'єрі в одежі, можливість фотосесії;
- меню, оформлене на кшталт початку 19 століття;
- гнучка цінова політика для студентів;
- співробітництво з історичними факультетами університетів з боку налагодження співробітництва щодо організації тематичних вечорів, присвячених пам'ятним датам як історії міста, так і історії України загалом, можливість роботи «історичного гуртка»;
- декілька залів, оформлених у певній тематиці закладу (враховуючи меблі, скатертини, посуд та вбрання офіціантів), наприклад, тематикою залів може бути «Індустріалізація в Запоріжжі», «Скіфська історія», «Запоріжжя вечірнє»; існування спеціальних приміщень для діяльності гуртка та проведення вечорів.
- наявність дитячого майданчику, оформленого в стилі «Козаки та козачки»;
- проведення майстер-класів за участю дитячого психолога з приготування традиційних українських страв для дітей від 7 до 12 років;
- проведення майстер-класів з вишивання, образотворчого мистецтва для дітей молодшого шкільного віку;
- організація благодійних заходів;
- відео трансляція відомих фільмів українських режисерів та фільмів, що присвячені м. Запоріжжя («Весна на Зарічній вулиці», «Роксолана», «За двома зайцями» та ін.)
- співробітництво з готелями щодо організації обідів, тематичних вечорів для іноземних туристів та ін.

Головною родзинкою закладу, на нашу думку, все ж таки повинна стати кухня. Звісно, гостям повинна прийтися по духу оригінальна атмосфера ресторану, витримана в одному дусі й присвячена певній тематиці.

Підвищенню якості комунальних послуг вимогам європейського муніципального господарства. Президент Української Асоціації якості П.Я. Калита вважає, що висока якість вітчизняних продукції та послуг сприятиме формуванню позитивного міжнародного іміджу нашої держави, який є передумовою інтеграції України в європейські структури й світову економічну систему [7].

У Запорізькому регіоні проблема забезпечення якості комунальних послуг досить загострена в зв'язку з проведенням реформування системи житлового господарства.

В. Цайтман та Л. Беррі запропонували модель якості житлово-комунальних послуг та визначили найважливіші проблеми, що виникають при обслуговуванні споживачів житлово-комунальних послуг:

– очікування споживачів та якість житлово-комунальних послуг;

– вимоги до якості житлово-комунальних послуг;

– своєчасність надання житлово-комунальних послуг;

– обслуговування інфраструктури ринку житлово-комунальних послуг та зовнішні комунікації [8].

До системи управління житлово-комунальним господарством міста Запоріжжя відноситься низка підприємств: КП «Водоканал», КП «Міські теплові мережі», КП «Комунсантрансекологія», КП «Експлуатаційне лінійне управління автомобільних шляхів», КП «Виробниче ремонтно-експлуатаційне житлове об'єднання № 7», КП «Виробниче ремонтно-експлуатаційне житлове об'єднання № 8», КП «Титан», КП «Запоріжміськсвітло», КП «Зеленбуд», КП «Запорізька ритуальна служба», КП «Теплові мережі Заводського району», КП «Теплові мережі Комунарського району». Заходи, що були здійснені в 2013 р. Комітетом з економічних реформ у Запорізькій області та МКП «Основаніє», сприяли розширенню переліку додаткових послуг, у т.ч. організація Call-центру з єдиним загальноміським номером, проте ефективність надання послуг не зросла, рівень сервісу не підвищився. Відсутні додаткові аварійні машини, скорочені штатні працівники основних спеціальностей (електрики, сантехніки, ліфтери тощо), відсутність та неможливість громадського контролю виконання заявок позивачем, приховування Call-центром кінцевих координатів спеціалістів та аварійних служб районів міста, низька якість послуг, відсутність прозорого нарахування тарифів з надання комунальних послуг тощо.

Вищезазначені фактори стримують розвиток підприємницької діяльності в регіоні, у т.ч. туристичних підприємств та підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Місцева влада має належним чином забезпечувати необхідні умови для роботи комунальних підприємств, вимагати прозорості виконання послуг та нарахування тарифів шляхом використання важелів субсидіювання, податкових пільг, штрафів та адміністративних покарань; власники підприємств повинні добросовісно відноситися до своєї роботи, виконувати її якісно, а громадськість повинна контролювати якість і своєчасність надання послуг.

Якість та зручність транспортних мереж, безперебійна робота всіх видів транспорту забезпечить доступ до значних туристичних пам'яток регіону. Реконструкція аеропортів у м. Запоріжжі та м. Бердянськ повинна враховувати збільшення площі аеропортів, ангарного комплексу на декілька літаків, забезпечення світлосигнальних обладнанням та обладнанням для контролю за посадкою літака та метеозабезпеченням, спорудження інженерних мереж та будівель для зв'язку, управління, сиг-

налізації, освітлення, паливо-забезпечення, котельні, очисні споруди, трансформаторні підстанції тощо. Збільшення зони Duty-free є також позитивним фактором для збільшення туристичного потоку до регіону. Ремонту та реконструкції потребують автомобільні шляхи головних магістралей міста та шляхи до головних туристичних об'єктів Запоріжжя. Спорудження велосипедних доріг на о. Хортиця, основних магістралях міста та пригородніх шляхах підвищить безпеку велосипедистів та підвищить попит на велосипедний туризм.

Активізація використання рекламних ресурсів, інформаційних технологій як органами державної влади, так і бізнес-структурами полягатиме не тільки в створенні спеціалізованого туристичного довідника по м. Запоріжжя та по Запорізькому регіону, а й в ефективній співпраці щодо створення інтернет-порталу «Запоріжжя туристичне», що надавав би інформацію про туристичні об'єкти, культурні події, форум та рекламу туристичних підприємств, музеїв, готелів, ресторанів тощо, що сприятиме більш плідній роботі органів міської ради, СМІ, інтернет-порталів та громадськості.

Висновки. Таким чином, нами виділено основні проблеми, які стримують розвиток туристичної галузі Запорізького регіону, серед яких: захист довкілля та підтриманням безпеки екологічної ситуації; низький рівень культурно-естетичного виховання молоді; низька якість комунальних послуг; низька якість транспортної інфраструктури; відсутність пропагування традицій культурного дозвілля та активізація використання рекламних ресурсів, інформаційних технологій. Запропоновані нами рекомендації щодо розв'язання вищевказаних проблем можуть використовуватись для створення «родзинки» Запорізького регіону не тільки як промислового, а й як екологічного, культурного та туристичного центру України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борущак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів / М. Борущак // Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с. – ISBN 966-02-4050-3.
2. Давиденко І.В. Шляхи оптимізації використання потенціалу регіональної рекреаційної системи / І.В. Давиденко // Вісник соціально-наукових досліджень. – Вип. 12. – Одеса, 2002. – С. 19-23.
3. Петруня Ю.Є. Міжнародний туристичний маркетинг регіону [Текст] / Ю.Є. Петруня, К.М. Горб // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 243-249.
4. Бурлаков С.П. Оценка конкурентной среды сети туристических агенств «Горячие туры». Научная библиотека Кибер-Ленинка [Электронный ресурс] / С.П. Бурлаков, И.В. Захватова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки – 2013 – Выпуск № 4(28) – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-konkurentnoy-sredy-seti-turisticheskih-agentstv-goryachie-tury#ixzz3PxAOwU7H.
5. Шубаева В.Г. Индикаторы привлекательности региона как туристской дестинации и маркетинговая стратегия ее развития / В.Г. Шубаева, Н.В Бурова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 2. – С. 124-127.
6. М.Д. Балджи Туристичний бізнес як складова еколого-економічного розвитку регіону / М.Д. Балджи // Національний лісотехнічний університет України. – С. 300-306.
7. Калита П.Я. Україна та якість / П.Я. Калита // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2005. – № 3. – С. 51-53.
8. Беррі Л. Якість послуг / Л. Беррі, В. Цайтман. – К.: Основи, 1998. – С. 64.

УДК 330.341.1:330.322(477)

Романко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНО–ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ

INVESTMENT MANAGEMENT COMPONENT-INNOVATSIYNA COMPETITIVENESS OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті доведена значимість інвестиційної та інноваційної складової в управлінні конкурентоспроможності регіону. Обгрунтована взаємозалежність інвестиційної та інноваційної діяльності та їх вплив на сталий розвиток регіону. Визначено умову ефективної інвестиційно-інноваційної політики регіону через впровадження нової моделі механізму управління конкурентоспроможністю регіону.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність регіону, інвестиційно-інноваційна політика, управління конкурентоспроможністю регіону.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана значимость инвестиционной и инновационной составляющей в управлении конкурентоспособности региона. Обоснована взаимозависимость инвестиционной и инновационной деятельности и их влияние на устойчивое развитие региона. Определены условия эффективной инвестиционно-инновационной политики региона через внедрение новой модели механизма управления конкурентоспособностью региона.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, конкурентоспособность региона, инвестиционно-инновационная политика, управление конкурентоспособностью региона.

ANNOTATION

The paper demonstrated the importance of investment and innovation component in the management of regional competitiveness. Reasonable interdependence of investment and innovation and their impact on the sustainable development of the region. The conditions of efficient investment – innovative policy of the region through the new model management mechanism competitiveness of the region.

Keywords: investment, innovation, competitiveness of the region, investment – innovative policy, management competitiveness of the region.

Вступ. Важливою умовою структурної перебудови та економічного зростання є нарощування обсягів і активізація інвестиційно-інноваційної діяльності, розширення кола застосування та використання інвестицій та інновацій. В останні роки у вирішенні соціально-економічних завдань розвитку країни докорінно змінюється роль регіонів через наповнення новим змістом їх інвестиційно-інноваційну діяльність, оскільки вона створює умови для оновлення їх техніко-економічної бази й випуску конкурентоспроможної продукції й зміцненню позицій регіону та країни на внутрішніх і зовнішніх ринках. Інвестиції та інновації сприяють формуванню цілісного економічного середовища, формуванню нового суспільства, забезпеченість інформацією та комп'ютеризації суспільного життя, організації нових інвестиційно-інноваційних систем у всіх сферах діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над питанням значимості інвестиційної та інноваційної діяльності України, а також шляхи їх покращення працювали такі вчені: О.В. Гаврилюк, Є.В. Гущак, М.М. Ковальчук, О.К. Малютін, В.С. Марцин, К.В. Паливода, В.В. Сабадаш, Л.В. Сапун, О.В. Семчук, А. Сидорова та інші. Але на сьогоднішній день питання впливу інвестиційно-інноваційної діяльності на управління конкурентоспроможності на регіональному рівні стоїть відкрите й потребує подальшого дослідження.

Основний матеріал. Управління конкурентоспроможністю регіону – вирішальний фактор сталого розвитку, який має забезпечити зростання ефективності економіки регіону та досягти соціального прогресу. Він обумовлений ефективністю використання перспективних конкурентних переваг й пов'язаний з реалізацією двох складових – інвестиційної та інноваційної. Ці складові визначають синергетичний механізм еволюції соціально-економічних систем.

Інвестиційна складова управління конкурентоспроможністю регіону відображає властивість пристосуватися економічній системи, що пов'язане з процесами взаємодії й формування відносин із зовнішнім середовищем. В основному існує зв'язок з інвестиційною привабливістю й масштабами інвестиційного процесу. Управління конкурентоспроможністю регіону, обумовлене інвестиційною складовою, яка спрямована на поліпшення зовнішніх джерел конкурентоспроможності та прогресивного розвитку регіону, який пов'язаний із структурною перебудовою економіки регіону.

Інвестиції – це грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, устаткування, кредити й будь-яке майно, інтелектуальні цінності, що вкладені в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою одержання прибутку й позитивного соціального ефекту. Загалом інвестиції розуміють як вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому [1, с. 245].

Наприклад, інвестування коштів у програму розвитку регіонів за стратегічними напрямами господарської діяльності необхідно розглянути як нарощування економічного потенціалу регіону, а відтак і збільшення доходу. Результат від інвестування можна класифікувати як прямий так і непрямий. У першому випадку при вкладенні інвестиційних ресурсів, досягається збільшенням капіталу. Такі інвестиції в більшості випадків пов'язані з впровадженням продуктових інновацій. Вони характеризуються відносно коротким терміном інвестиційно-інноваційним процесом та високою економічною ефективністю. Однак, такий напрям не може забезпечити тривалий розвиток економіки регіону тому, що період ефективності продуктивних інновацій обмежений у часі.

Регіональний розмір капітальних інвестицій та їх приріст зображено в таблиці 1.

Непрямий результат інвестування досягається з вкладеного капіталу, що призводить до створення умов для розвитку економіки й відповідно втілюється в отриманому результаті. Запропонована схема здійснення інвестицій розглядається як найбільш ефективна для забезпечення інноваційного розвитку регіону. Вкладений капітал формує економічний потенціал, що є підґрунтям для інноваційного розвитку регіону.

Інноваційна складова управління конкурентоспроможністю регіону відображає можливість економіки регіону забезпечити високий рівень життя населення та ефективний регіональний розвиток за рахунок оновлення внутрішньо-регіональних відносин регіону.

Щодо інновацій (оновлення, поліпшення, нововведення) то в широкому розумінні це будь-які зміни, що підвищують конкурентоспроможність об'єктів господарювання, а в більш звичному – це процес трансформації наукових досягнень у виробництво та впровадження їх у практику [2, с. 143].

Таблиця 1

Індекс капітальних інвестицій України за період 2010-2014 р.

	2011 (тис. грн.)	До попереднього року, (%)	2012 (тис. грн.)	До попереднього року, (%)	2013 (тис. грн.)	До попереднього року, (%)	2014** (тис. грн.)	До попереднього року**, (%)
Україна	259932	118,8	293692	108,5	267728	88,9	135476,8	77,9
Автономна Республіка Крим	16911	256,0	18332	109,1	15453	69,0	-	-
області								
Вінницька	5081	127,6	5824	101,2	6110	113,0	3842	83,1
Волинська	2577	124,5	3255	121,7	3327	94,0	2136,4	99,5
Дніпропетровська	22116	122,1	22509	94,0	21290	93,8	12861	66,3
Донецька	26802	153,3	31722	112,6	27912	79,6	-	-
Житомирська	2520	88,7	2893	110,3	3005	105,3	1709	81,6
Закарпатська	3052	133,7	2736	81,8	2646	87,1	1764	96,6
Запорізька	6677	70,4	7204	101,9	6839	95,9	4602,1	90,2
Івано-Франківська	4256	87,6	5167	114,3	4797	87,6	4281,4	132,3
Київська	17673	130,8	20367	118,3	20697	96,0	10475,7	73,3
Кіровоградська	3993	144,2	4576	122,1	3224	68,2	1931	82
Луганська	6980	114,3	8223	124,3	11369	142,6	-	-
Львівська	12114	120,3	11173	86,8	9817	81,4	5857	97,3
Миколаївська	4298	87,8	4696	102,7	5009	105,2	2349	75,3
Одеська	9347	81,8	14631	153,8	11872	80,6	5107,4	65,4
Полтавська	7859	102,3	10218	143,2	9536	80,0	6001,7	87,1
Рівненська	2566	117,2	2771	106,0	2837	93,6	1559,1	68,5
Сумська	3022	113,3	2871	102,1	2721	90,1	1716,5	86,7
Тернопільська	2524	112,2	3375	122,1	2976	85,4	1602,2	83,1
Харківська	13035	144,3	14759	111,3	9293	59,6	4705,8	79,6
Херсонська	2688	129,3	2436	88,0	2125	81,9	1339,2	107,7
Хмельницька	3547	105,6	3489	92,8	3638	93,6	2538,3	114
Черкаська	3225	97,4	3781	118,2	3413	88,0	1846,3	82,1
Чернівецька	1794	95,5	2229	111,9	2257	96,4	986,4	70,1
Чернігівська	2397	117,8	2737	108,2	2842	101,0	1637,1	83,1
міста								
Київ	71143	108,1	79614	103,0	70321	95,2	41158,7	86,3
Севастополь	1735	90,3	2104	112,0	2402	108,3	-	-

Сформовано на основі даних Державної Служби Статистики України
*** – дані за 2014 рік тільки за III квартал*

Інновація – суспільно-технологічний процес, який використовує ідеї й винаходи, приводить до створення технологій і виробів, значно кращих за своїми властивостями від наявних. Вони виконують відтворювальну функцію та мають тісний зв'язок з інвестиціями, забезпечують позитивну динаміку інвестиційних ресурсів і виступають як джерело формування фінансових ресурсів стратегічного розвитку.

Можна стверджувати, що інновації – це комплексний процес створення, розповсюдження та використання нового практичного досвіду оновлення основного капіталу або виробничого призначення на основі впровадження досягнень науки й техніки. Варто вказати на те, що, коли інновація – це процес розробки, освоєння, експлуатації виробничого організаційно-економічного потенціалу, закладеного в нововведення, то нововведення – це цілеспрямована, позитивна, прогресивна зміна матеріальних і нематеріальних елементів [3, с. 199]. Для наочності з інноваційною діяльністю в регіональному рівні слід ознайомитися з таблицею 2, що відображає кількість підприємств у регіоні які використовують у своїй діяльності інновації та кількість створених або використаних новітніх технологій.

Інновації є рушійною силою суспільного прогресу. Вони – стимул одержання більшого прибутку за рахунок упровадження у виробництво нової продукції, зміни в технологічному, організаційному, виробничому процесі, розвитку маркетингу та менеджменту. У цьому виявляється природний зв'язок інновацій та інвестицій.

Роль інноваційної складової управління конкурентоспроможністю регіонів зростає. Інновації стають провідним ресурсом економічного розвитку регіону, а найбільш важливою здатністю конкуруючих суб'єктів є здатність забез-

Таблиця 2

Кількість підприємств та кількість створених і використаних передових технологій

	Кількість підприємств						Кількість створених передових технологій		Кількість використаних передових технологій	
	усього		з них							
			які створили передові технології		які використовували передові технології					
2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	14038
Автономна Республіка Крим	31	28	8	3	30	27	12	3	197	214
області										
Вінницька	21	24	3	2	21	24	13	16	200	233
Волинська	22	17	1	1	21	16	1	1	293	257
Дніпропетровська	108	110	18	11	105	108	64	32	1269	1190
Донецька	162	156	15	14	160	155	39	28	1461	1168
Житомирська	137	135	3	3	137	135	16	27	190	225
Закарпатська	84	85	3	–	82	85	4	–	551	655
Запорізька	147	100	6	4	147	100	15	10	762	706
Івано-Франківська	27	32	5	6	24	28	26	23	182	245
Київська	61	61	2	–	61	61	2	–	266	329
Кіровоградська	22	19	1	1	21	18	2	1	156	208
Луганська	116	96	7	7	116	96	11	19	546	551
Львівська	61	54	4	9	59	53	33	18	374	505
Миколаївська	62	35	6	6	61	35	22	20	387	288
Одеська	142	122	1	1	142	122	1	1	486	467
Полтавська	50	42	5	5	50	41	12	11	427	567
Рівненська	65	70	–	–	65	70	–	–	414	560
Сумська	11	14	3	2	11	13	9	6	64	123
Тернопільська	9	11	4	4	9	11	7	6	105	130
Харківська	484	477	23	24	481	473	67	88	2569	2650
Херсонська	19	14	4	2	17	14	7	7	111	108
Хмельницька	23	24	–	1	23	24	–	1	84	96
Черкаська	102	110	–	–	102	110	–	–	210	218
Чернівецька	22	19	–	–	22	19	–	–	55	64
Чернігівська	23	24	2	5	23	24	3	5	127	135
міста										
Київ	110	179	52	63	95	164	143	156	1290	1705
Севастополь	49	47	3	2	49	47	7	7	443	441

Сформовано на основі даних Державної служби статистики України

печувати створення, накопичення, зберігання та передачу знань та «ноу-хау».

Інноваційна складова визначається розвитком конкурентних переваг, обумовлених освоєнням двох видів інновацій. До них відносяться [4, с. 214]:

– технічні новації, пов'язані з оновленням ресурсної складової економіки регіону, вдосконаленням технологій (зростання технологічного потенціалу), з поліпшенням інженерної, транспортної, соціальної та інших видів інфраструктури, що забезпечують технічні та технологічні вимоги инноваційного розвитку;

– соціальні інновації, пов'язані з освоєнням соціальних технологій, у тому числі на основі підвищення ефективності управління та інформаційного забезпечення, за рахунок підвищення якості людського й інтелектуального потенціалу.

Управління конкурентоспроможністю регіону обумовлюється інноваційною складовою, що спрямована на використання внутрішніх джерел розвитку. Це виявляється в управленні таких ресурсів, як зростаючий інтелектуальний потенціал регіону (у тому числі системи регіонального управління), збільшення обсягу та якості знань, розвиток інформаційно-комунікаційних зв'язків і інших. Таким чином, інвестиційна складова характеризує загальну спрямованість змін в управлінні конкурентоспроможностістю регіону як відображення зміни системи на взаємодії із зовнішнім середовищем. Інноваційна складова визначає особливість змін, спрямованих на зміну внутрішньої структури та зміни діяльності на основі освоєння нових елементів. Разом вони відображають основні властивості елементів механізму управління регіональним розвитком.

Слід зазначити, що в даний час у практиці управління розвитком українських регіонів спостерігається переважно використання інвестиційної складової, яка відображає необхідність «наздоганяючого розвитку» і відповідає інвестиційній стадії розвитку конкурентоспроможності [5, с. 11]. Це характеризують і підтверджують показники інноваційно-інвестиційного процесу. У той же час для України, яка має високий інноваційний потенціал, склалися відповідні умови для переходу до паралельної реалізації інноваційної стадії.

Обидві складові управління конкурентоспроможності регіону обумовлені інвестиціями, які є джерелом конкурентних переваг не тільки в силу традиційних функцій інвестицій, які використовуються за рахунок переключення на нові об'єкти інвесторівня (людський, інтелектуальний, соціальний капітал).

Основоположними аспектами управління конкурентоспроможністю регіону стають [6, с. 200]:

• інвестиційна привабливість регіону (конкурентоспроможність, яка пов'язана з інноваційним оновленням ресурсної складової економіки регіону, а також конкурентоспроможність особливого товару – «територія»);

• інвестиційна активність (конкурентоспроможність суб'єктів, що здійснюють інвестиції в регіоні або конкурентоспроможність фінансів);

• інноваційний потенціал регіону (конкурентоспроможність, що забезпечується інноваціями, пов'язаними з освоєнням нових технологій, виробів, у тому числі на основі підвищення ефективності управління та інформаційного забезпечення, за рахунок підвищення якості інноваційного потенціалу).

Від розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності залежать забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, стабільний і ефективний соціально-економічний розвиток та зростання кількісних і якісних показників економічної діяльності.

В Україні, незважаючи на широке правове середовище інвестиційно-інноваційного розвитку (десятки законів, сотні підзаконних актів), масштаби такої діяльності не відповідають потенціалу країни і є вкрай обмеженими. Нестабільність економічної ситуації та недосконалість законодавчо-правового поля не сприяють активізації інвестиційно-інноваційних процесів, створенню належного конкурентного середовища, використанню конкурентних переваг регіонів, піднесенню конкурентоспроможності країни. Тому виникає необхідність розробки наукових основ, зокрема, методичної бази, розкриття сутності, аналізу тенденцій, негативних процесів, що впливають на соціально-економічний розвиток, у тому числі на характер, динаміки інвестиційно-інноваційних перетворень.

Ефективність інвестиційно-інноваційної роботи залежить від інвестицій, які визначаються рівнем розвитку економіки, віддачею використовуваних ресурсів і ступенем науково-технічної діяльності.

Сьогодні інвестиційно-інноваційна проблема в країні є однією з головних, оскільки в дефіциті бюджетних ресурсів інвестиції є важливим джерелом його наповнення. На жаль, механізм інвестиційно-інноваційної діяльності не є оптимальним і не має достатньо збалансованої методологічної основи.

Необхідно відмітити, що фінансово-економічна криза, яка торкнулась і економіки України, загальмувала інвестиційний процес на всіх ієрархічних рівнях, що виявилося в скороченні об'єму капітальних вкладень і деформації джерел їх формування, різкому зниженні інвестиційної та інноваційної активності. Враховуючи складності економічно-політичного буття України в 2013-2014 роках інвестиційні потоки в економіку держави скоротилися на 85%, що відповідно негативно впливає на розвиток та підтримку національної економіки.

Зміни внутрішніх і зовнішніх чинників інвестиційно-інноваційної діяльності зумовлюють нові підходи та напрями в цьому процесі, якісні зміни в ролі місцевих органів державної

влади в розбудові інвестиційного середовища, у формуванні принципово нової державної інвестиційної політики. Остання передбачає зростання ролі місцевих органів влади, використання державних інвестицій як засобу створення умов для залучення приватних й іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки. Особлива роль належить інвестиційно-інноваційним проектам, що являють собою комплекс взаємозалежних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей в умовах обмежених фінансових та інших ресурсів і є за характером змішаними інвестиціями, тобто з використанням державної частки інвестицій як гаранта цільового спрямування інвестиційних ресурсів. Реалізація політики в сфері регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності повинна враховувати набуті принципи: оптимального поєднання адміністративно-правових і економічних важелів, справедливості, стабільності, узгодженості, поступовості, державного впливу, ефективності, забезпечення урегульованості, етапності.

Інвестиційно-інноваційна діяльність у всіх таксономічних одиницях із просуванням до ринкових умов господарювання зіштовхується з певними труднощами внаслідок багатьох причин і, насамперед, недосконалістю управління. Інвестиційна діяльність по суті є складовою економічного управління виробничою діяльністю й потребує визначення організаційно-економічних важелів, методів і форм управління всіма стадіями інвестиційно-інноваційного процесу.

Ефективне управління інвестиційною та інноваційною діяльністю забезпечується реалізацією таких основних принципів, як динамізм управління, варіантність, структурованість, цілісність, корегованість, узгодженість із стратегічними цілями, взаємопов'язаність, інтегрованість із загальною системою управління, комплексність і системність формування управлінських рішень. Так, в інноваційній системі узгодженість і взаємопов'язаність у процесі модернізації господарського комплексу проявляються в об'єднанні між собою в ланцюгову складову таких процесів, як: розробка, трансферти та впровадження інновацій; техніко-технологічна модернізація виробництва; удосконалення організаційно-економічного механізму виробництва й природо-ресурсної системи території; реструктуризація господарства та інституційні перетворення в системі відносин «господарська діяльність – природне середовище».

Управління конкурентоспроможністю регіону дозволяє розглядати інвестиції та інновації як інноваційно-інвестиційні процеси, що протікають в економічному просторі регіону, в їх нерозривній єдності, як систему. Ці процеси забезпечують комплексне генерування інновацій і комерціалізацію їх результатів, прискорене проходження послідовних стадій життєвого циклу системи та системний розвиток сучасної інституційної, інноваційної, інвестиційно-фінансової, виробничої та соціальної інфраструктур, які у формі інтегрованих регіональних та кластерних структур повинні розвиватися в регіоні.

Виконання завдань по удосконаленню інвестиційно-інноваційних відносин нерозривно пов'язано з державною стратегією розвитку економіки та євроінтеграцією. Вирішальну роль у розвитку економіки країни відіграє політика держави щодо іноземних інвестицій, участь країни в міжнародних договорах, міцність державних інститутів, ступінь державного втручання в економіку, сформованість інвестиційного клімату.

Таким чином, під управлінням конкурентоспроможністю регіону можна розуміти сукупність принципів, методів і форм інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні, спрямованих на формування повноцінного середовища життєдіяльності (сюди ж відносяться й організаційні форми, в яких здійснюються зазначені дії).

Інноваційно-інвестиційну політику можна визначити як сферу діяльності держави, спрямовану на ефективність управління конкурентоспроможністю регіону. Відповідно відносини регулювання між учасниками інноваційно-інвестиційного процесу в регіоні дозволить розглянути як цілісне утворення та комплексно впливати на весь спектр завдань управління конкурентоспроможністю.

Змістом інноваційно-инвестиційної політики є [7, с. 102] створення необхідних правових, економічних, організаційних та інших умов для управління конкурентоспроможності регіону. Державне управління розвитком регіонів спрямоване на формування якісного інноваційного потенціалу та задоволення потреб суспільства конкурентоспроможною продукцією; на забезпечення ефективного використання наявного інноваційного потенціалу та його оптимального розподілу між користувачами й власниками в населених пунктах; на ефект використання ресурсів інвестиційної сфери.

Ця політика може здійснюватися на таких рівнях: національному, регіональному та місцевому (локальному). Національний рівень відображає загальні проблеми та рішення, які ставляться до території всієї країни й визначають національну стратегію розвитку економіки. Регіональний рівень відображає специфічні проблеми розвитку інноваційно-інвестиційних процесів та інституційної інфраструктури регіону (область, велике місто). У комплексі визначає стратегію й програму розвитку конкурентоспроможністю регіону. Місцевий (локальний) відображає локальні завдання й конкретні заходи по забезпеченню рішень на місцевому рівні (населений пункт, кластер, організація, фірма). Розвитку інноваційно-інвестиційних процесів та підвищення інноваційної активності [8, с. 14].

Висновок. Інноваційно-інвестиційна політика покликана відрегулювати функціонування діючих у суспільстві економічних механізмів створення, набуття та розподілу відповідних ре-

сурсів. Дана політика спрямована на формування повноцінного інвестиційного середовища, яке відповідає умовам і цілям інноваційного розвитку суспільства.

Умовою успішного проведення інноваційно-інвестиційної політики є впровадження нової моделі механізму управління конкурентоспроможністю регіону, адекватної української моделі соціально-економічного розвитку, яка дозволить забезпечити оптимізацію параметрів, що відображають підвищення перспективної конкурентоспроможності регіону, об'єднаних у системну єдність механізму управління конкурентоспроможністю регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г. Інвестування / Підручник. 2-ге видання. – К.: Алерта, 2008. – 448 с.
2. Бажал Ю. Фінансове забезпечення інновацій // Фінанст України. № 4, 2004 р. – С. 142-144.
3. Крупка М.І. Фінансово – кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів, 2001. – 608 с.
4. Сапун Л.В. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Сапун Л.В. // Механізм регулювання економіки. № 1. – 2008. – С. 212-218.
5. Бєлєнький П.Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможністю регіону / ІРД НАН України. – Львів, 2006. – 129 с.
6. Регіональна економіка / За ред. Долішнього М.І. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – 678 с.
7. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / Гаврилюк О.В. // Фінанси України. – № 3. – 2008. – С. 79-93.
8. Маннапов Р.Г. Організаційно-економічний механізм управління регіоном: Формування, функціонування, розвиток: монографія / Р.Г. Маннапов, Л.Г. Ахтарев. – М.: КНОРУС, 2008. – 352 с.

УДК 332.132

Стадницька Ю.Ю.
асистент кафедри туризму
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕСУРСУ «ПОРІВНЯНО ДЕШЕВЕ СКОРОЧЕННЯ ВИКИДІВ У РЕГІОНІ» В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДОВКІЛЛЯ В РЕГІОНІ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO RESOURCE ASSESSMENT «RELATIVELY LOW-COST REDUCTIONS IN THE REGION» IN THE FUNCTIONING OF MARKET MECHANISMS FOR QUALITY CONTROL ENVIRONMENT IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано ринкові механізми управляння якістю довкілля в регіоні. Досліджено функціонування первинного та вторинного ринку дозволів на забруднення довкілля. Проаналізовано первинний та вторинний аукціони дозволи на забруднення довкілля. Визначено алгоритм розрахунку ціни на дозволи забруднення довкілля. Розроблено принципове співвідношення між економічним ефектом купівлі та продажу дозволів забруднювати довкілля для умов первинного та вторинного аукціонів. Запропоновано схему функціонування механізму платежів за забруднення довкілля.

Ключові слова: дозвіл на забруднення довкілля, ціна, регіональний ринок, аукціон, попит та пропозиція, механізм платежів.

АННОТАЦИЯ

Обоснованы рыночные механизмы управления качеством окружающей среды в регионе. Исследовано функционирования первичного и вторичного рынка разрешений на загрязнение окружающей среды. Проанализированы первичный и вторичный аукционы разрешения на загрязнение окружающей среды. Определен алгоритм расчета цены на разрешения загрязнения окружающей среды. Разработано принципиальное соотношение между экономическим эффектом покупки и продажи разрешений загрязнять окружающую среду для условий первичного и вторичного аукционов. Предложена схема функционирования механизма платежей за загрязнение окружающей среды.

Ключевые слова: разрешение на загрязнение окружающей среды, цена, региональный рынок, аукцион, спрос и предложение, механизм платежей.

ANNOTATION

The proved of the market mechanisms of the quality management environment in the region. Investigated the functioning of primary and secondary market for pollution permits. Analyzed primary and secondary auctions permits for pollution. Defined algorithm for calculating the value of its pollution. Developed fundamental relationship between economic benefit of buying and selling permits to pollute the environment conditions for primary and secondary auctions. Offered the scheme of functioning of payments for environmental pollution.

Keywords: pollution permit of price, the regional market, auction, demand and supply mechanism payments.

Ринкові механізми управління якістю довкілля в регіоні включають ринок дозволів на забруднення довкілля, аукціони дозволів на забруднення довкілля та платежі за забруднення довкілля [1-12]. Ринок дозволів на забруднення довкілля функціонує на таких засадах:

1. Для регіону встановлюється допустимий обсяг забруднення довкілля, який, очевидно, не перевищуватиме існуючого обсягу забруднень.
2. У відповідності з допустимим обсягом забруднення довкілля держава емітує дозволи на забруднення довкілля.
3. Ці дозволи безплатно розподіляються між підприємствами регіону в пропорції до їхнього існуючого забруднення довкілля. Очевидно, що кожне підприємство отримає дозволів на забруднення довкілля менше за свій рівень забруднення довкілля.
4. На наступному етапі ці дозволи вільно продаються в межах регіонального ринку.

Ключовим моментом функціонування регіонального ринку дозволів на забруднення довкілля є формування їхньої пропозиції (характеризується обсягом та мінімальною ціною пропозиції) та попиту на них (характеризується обсягом та максимальною ціною попиту). При цьому, мінімальна ціна пропозиції за дозвіл на забруднення довкілля (у грошових одиницях за тонну допустимого забруднення) відповідає витратам на запобігання забруднення довкілля, що їх дає змогу уникати відповідний дозвіл. Тобто, якщо на підприємстві дозвіл на забруднення довкілля «прикриває» від виконання захід, вартість якого в розрахунку на 1 тонну становить, наприклад, 372 грн, то цілком логічно для підприємства-власника цього дозволу просити за цей дозвіл щонайменше 372 грн. Очевидно, що кінцева ціна може перевищувати мінімальну ціну пропозиції, оскільки ця кінцева ціна буде однаковою для цілого регіону, а кількість мінімальних цін пропозиції відповідатиме кількості заходів щодо запобігання забруднення довкілля, які повністю чи частково отримали «прикриття» від виконання за допомогою дозволів на забруднення довкілля.

Щодо максимальної ціни попиту за дозвіл на забруднення довкілля, то вона також відповідає (у грошових одиницях за тонну допустимого забруднення) витратам на запобігання забруднення довкілля, що їх дасть змогу уникнути від-

повідний дозвіл. Тобто, якщо на підприємстві дозвіл на забруднення довкілля має «прикрити» від виконання захід, вартість якого в розрахунку на 1 тонну становить, наприклад, 522 грн, то цілком логічно для підприємства-власника цього заходу давати за цей дозвіл щонайбільше 522 грн. Очевидно, що кінцева ціна може бути меншою за максимальну ціну попиту, оскільки ця кінцева ціна буде однаковою для цілого регіону, а кількість максимальних цін попиту відповідатиме кількості заходів щодо запобігання забруднення довкілля, які повністю чи частково залишилися без «прикриття» від виконання за допомогою дозволів на забруднення довкілля. Класична схема функціонування первинного ринку дозволів на забруднення довкілля в регіоні наведена на рисунку 1.

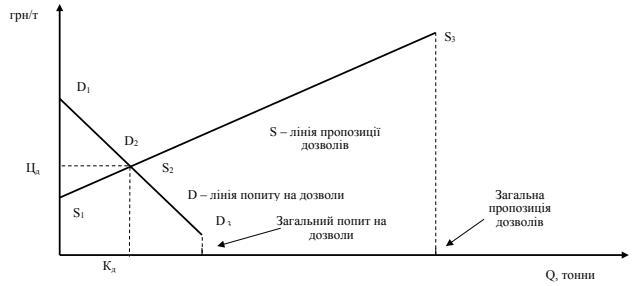


Рис. 1. Класична схема функціонування первинного ринку дозволів на забруднення довкілля

Примітка: розроблено автором на базі [13, с. 171]

На рисунку1:

$К_д$ – кількість проданих та куплених дозволів на забруднення довкілля (розмір регіонального ринку дозволів);

$Ц_л$ – ціна дозволів на забруднення довкілля;

D – графік попиту на дозволи на забруднення довкілля, величина показників максимальної ціни попиту на якому відповідає витратам на запобігання забруднення довкілля, що їх дасть змогу уникнути відповідний дозвіл;

S – графік пропозиції дозволів на забруднення довкілля, величина показників мінімальної ціни пропозиції на якому відповідає витратам на запобігання забруднення довкілля, що їх дає змогу уникати відповідний дозвіл.

Графік попиту охоплює заходи щодо запобігання забруднення довкілля, які заплановані до виконання, графік пропозиції – заходи щодо запобігання забруднення довкілля, на «прикриття» яких від виконання не вистачило безплатних дозволів. Заходи щодо запобігання забруднення довкілля в межах графіків попиту та пропозиції коротко можна охарактеризувати так:

D_2-D_3 – заходи щодо запобігання забруднення довкілля «прикриття» яких від здійснення не планувалося й воно дійсно не відбудеться в результаті функціонування регіонального ринку дозволів на забруднення довкілля;

D_1-D_2 – заходи щодо запобігання забруднення довкілля «прикриття» яких від здійснення не планувалося, але в дійсності воно відбудеться в результаті функціонування регіонального ринку дозволів на забруднення довкілля, оскільки ці заходи **оплатиться «прикрити» від виконання придбаними дозволами;**

S_1-S_2 – заходи щодо запобігання забруднення довкілля «прикриття» яких від здійснення планувалося, але в дійсності вони виконуватимуться в результаті функціонування регіонального ринку дозволів на забруднення довкілля, оскільки ці **заходи оплатиться виконати**, продавши дозволи на забруднення довкілля, які «прикривали» від виконання ці заходи;

S_2-S_3 – заходи щодо запобігання забруднення довкілля «прикриття» яких від здійснення планувалося й у дійсності вони «прикриватимуться» у результаті функціонування регіонального ринку дозволів на забруднення довкілля, оскільки ці **заходи не оплатиться виконати**, продавши дозволи на забруднення довкілля, які «прикривають» від виконання ці заходи.

Первинний ринок дозволів на забруднення довкілля матиме дві характерні особливості:

– найменша максимальна ціна попиту (у точці D_3) завжди буде нижчою за найменшу мінімальну ціну пропозиції (у точці S_1);

– найбільша максимальна ціна попиту (у точці D_1) завжди буде нижчою за найбільшу мінімальну ціну пропозиції (у точці S_1).

Зазначені особливості не будуть обов'язковими для вторинного ринку дозволів на забруднення довкілля. Варто підкреслити, що після первинного розподілу дозволів на забруднення довкілля формування їхнього вторинного ринку може відбуватися з чотирьох причин. По-перше, у силу різних причин може змінюватися вартість заходів щодо запобігання забруднення довкілля й, відповідно, змінюватиметься мінімальна ціна окремих порцій пропозиції дозволів на забруднення довкілля та максимальна ціна попиту окремих порцій попиту на дозволи на забруднення довкілля. По-друге, деякі підприємства можуть зменшувати масштаби своєї діяльності, що зумовить появу на регіональному ринку вже не потрібних їм дозволів на забруднення довкілля. По-третє, деякі підприємства можуть розширювати масштаби своєї діяльності, що зумовить появу на регіональному ринку додаткового попиту на дозволи на забруднення довкілля. По-четверте, у регіоні можуть розміщуватися нові підприємства, які формуватимуть попит на дозволи на забруднення довкілля.

Проте, навіть у найпростішому випадку, коли зміни в ситуації на регіональному ринку дозволів на забруднення довкілля відбудуться лише в частині появи на цьому ринку нового підприємства, яке зацікавлене в придбанні згаданих дозволів, справа не обов'язково зведеться до порівняння раніше встановленої ціни за дозвіл на забруднення довкілля з вартістю здійснення відповідного заходу щодо запобігання забруднення довкілля й купівлі дозволів для

«прикриття» від здійснення заходів, вартість яких буде вищою за ціну дозволів. Поява нового покупця на ринку дозволів у регіоні запустить цілий механізм формування їхньої ціни з можливістю її підвищення.

Розрахунок ціни на дозволи забруднювати довкілля слід здійснювати за таким алгоритмом:

1. Встановлюємо загальну пропозицію дозволів на забруднення довкілля в регіоні.

2. Встановлюємо поточну ціну дозволів на забруднення довкілля, яка рівна найменшій мінімальній ціні пропозиції дозволів.

3. Встановлюємо попит на дозволи забруднювати довкілля при поточній ціні.

4. Встановлюємо різницю між пропозицією й попитом на дозволи забруднювати довкілля при поточній ціні.

5. За умови, якщо ця різниця є меншою за відповідну порцію дозволів на забруднення довкілля, то поточна ціна дозволів буде остаточною.

6. За умови, якщо ця різниця є більшою за відповідну порцію дозволів на забруднення довкілля, то порція пропозиції дозволів, яка формувала поточну ціну, відпадає й відбувається повернення до позиції 2 алгоритму.

Перейдемо тепер до аналізу ще одного ринкового механізму управління якістю довкілля в регіоні, а саме – аукціону дозволів на забруднення довкілля [13]. Класична схема первинного аукціону дозволів на забруднення довкілля наведена на рисунку 2

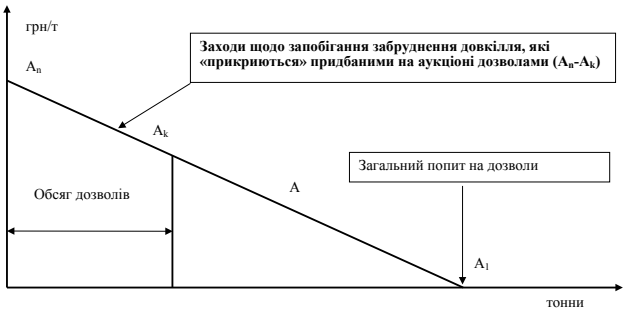


Рис. 2. Схема первинного аукціону дозволів на забруднення довкілля

Примітка: розроблено автором на базі [13, с. 184]

На рисунку 2:

A – лінія попиту на дозволи забруднювати довкілля, яка відображає екологічний ефект заходів щодо запобігання забруднення довкілля (набуває форму порції попиту) та питомі витрати на виконання заходів (набуває форму максимально можливої ціни за 1 дозвіл для відповідної порції попиту);

A_n – A_k – заходи щодо запобігання забруднення довкілля, які «прикриються» придбаними на аукціоні дозволами;

A_k – A_1 – заходи щодо запобігання забруднення довкілля, які виконуватимуться;

A_1 – загальний попит на дозволи забруднювати довкілля, який рівний сумарному екологічному ефекту заходів щодо запобігання забруднення довкілля.

Ціна дозволу забруднювати довкілля ($Ц_d$) для відповідної порції дозволів буде меншою за питомі витрати виконання заходу, який «прикриється» від виконання цими дозволами (S_d), і більшою за питомі витрати виконання заходу, який безпосередньо конкурує з ним (S_{d-1}). Зазначене можна продемонструвати у вигляді формули (1) та рисунку (рис. 3).

$$S_{d-1} < Ц_d \le S_d, \qquad (1)$$

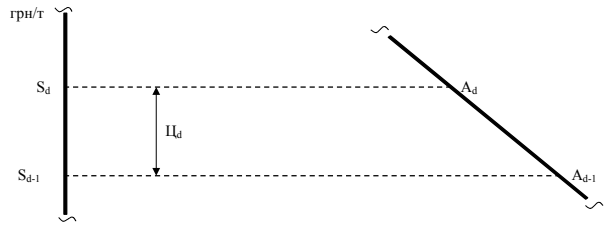


Рис. 3. Межі ціни дозволу забруднювати довкілля (Цd) для відповідної порції дозволів

Примітка: розроблено автором на базі [13, с. 185]

При цьому в покупця дозволу забруднювати довкілля виникає економічний ефект, питома величина якого рівна різниці між питомими витратами на виконання відповідного заходу й ціною дозволу, а загальна величина – добутку питомої величини економічного ефекту на обсяг відповідної порції дозволів забруднювати довкілля (формула 1).

$$ЕЕ_к = ОП * (S_d - Ц_d). \qquad (1)$$

Варто підкреслити відмінність економічного ефекту продавця дозволів забруднювати довкілля за умов первинного та вторинного аукціону. За умов первинного аукціону, коли дозволи забруднювати довкілля продає держава й початкова ціна такого дозволу рівна нулю, питомий економічний ефект продажі з аукціону певної порції дозволів, рівний кінцевій аукціонній ціні дозволу для цієї порції дозволів, а загальний економічний ефект – добутку питомої величини економічного ефекту на обсяг відповідної порції дозволів забруднювати довкілля (формула 2).

$$ЕЕ_{п1} = ОП * Ц_d. \qquad (2)$$

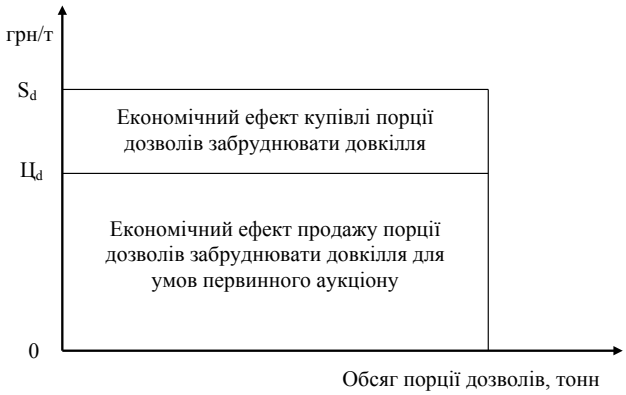


Рис. 4. Принципове співвідношення між економічним ефектом купівлі та продажу дозволів забруднювати довкілля для умов первинного аукціону

Примітка: розроблено автором

Принципове співвідношення між економічним ефектом купівлі та продажу дозволів забруднювати довкілля для умов первинного аукціону наведено на рисунку 4.

За умов вторинного аукціону, коли дозволи забруднювати довкілля продає не держава, а інше підприємство, яке заплатило за відповідні дозволи й для якого ці дозволи набувають альтернативної цінності в розмірі витрат на виконання заходу щодо запобігання забруднення довкілля (S_a), що власне й «прикривається» від виконання, питомий за загальний економічний ефект слід розраховувати з урахуванням зазначених моментів. Для вторинного аукціону питомий економічний ефект продажі з аукціону певної порції дозволів за умов рівний різниці кінцевої аукціонної ціни дозволу для цієї порції дозволів і колишньої ціни дозволу або його альтернативної цінності, а загальний економічний ефект – добутку питомої величини економічного ефекту на обсяг відповідної порції дозволів забруднювати довкілля (формула 3).

$$ЕЕ_{п2} = ОП * (Ц_d - S_a). \quad (3)$$

Принципове співвідношення між економічним ефектом купівлі та продажу дозволів забруднювати довкілля для умов вторинного аукціону наведено на рисунку 5.

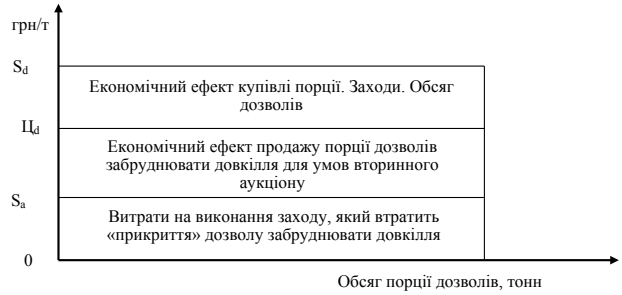


Рис. 5 Принципове співвідношення між економічним ефектом купівлі та продажу дозволів забруднювати довкілля для умов вторинного аукціону

Примітка: розроблено автором

Вторинний аукціон може формуватися не лише за рахунок попиту на дозволи забруднювати довкілля зі сторони нових підприємств, але й тому, що певні зміни можуть відбутися й щодо вже існуючих у регіоні підприємств. По-перше, у силу різних причин може змінюватися вартість заходів щодо запобігання забруднення довкілля і, відповідно, змінюватиметься максимально можлива ціна за 1 дозвіл для відповідної порції попиту. По-друге, деякі підприємства можуть зменшувати масштаби своєї діяльності, що зумовить появу вже не потрібних їм дозволів на забруднення довкілля. По-третє, деякі підприємства можуть розширювати масштаби своєї діяльності, що зумовить появу додаткового попиту на дозволи на забруднення довкілля.

Механізм платежів за забруднення довкілля є найбільш розповсюдженим економічним інструментом управління якістю довкілля. Функціонування цього механізму можна пояснити за рисунком 6.

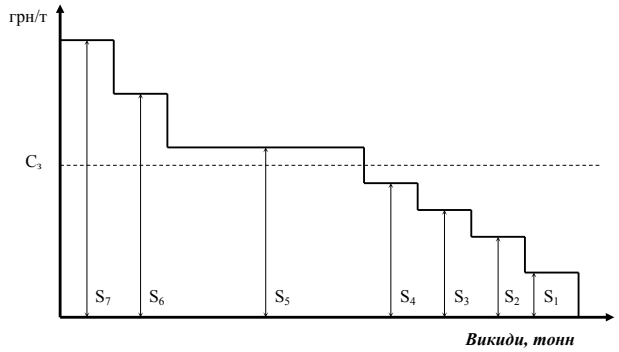


Рис. 6. Схема функціонування механізму платежів за забруднення довкілля (Сз – ставка плати за забруднення довкілля)

Примітка: розроблено автором

Цей рисунок характеризує ситуацію на підприємстві за умов функціонування механізму платежів за забруднення довкілля. Володіючи інформацією про свої питомі витрати на виконання заходів щодо запобігання забруднення довкілля та про ставку плати за забруднення довкілля, підприємство може поділити свої заходи на дві групи щодо доцільності виконання при заданій ставці плати. Заходи щодо запобігання забруднення довкілля, питомі витрати на виконання яких є не меншими за ставку плати за забруднення довкілля, доцільно виконувати, а заходи з питомими витратами на виконання, меншими за ставку плати за забруднення довкілля, – виконувати не доцільно.

Таким чином використання запропонованих методичних підходів дозволить оцінити ресурс «порівняно дешеве скорочення викидів у регіоні» в умовах функціонування ринкових механізмів управління якістю довкілля в регіоні. Подальші дослідження в цій сфері є перспективними в напряму розробки конкретних методик, які б враховували специфіку відповідного виду господарської діяльності та відповідного ринкового механізму управління якості довкілля в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Anderson R.J. An analysis of alternative policies for attaining and maintaining a short term NO2 standart. Report the Council on environmental quality. – Princeton: Princeton University Press, 1979. – 177 p.
2. Atkinson S.E., Tietenberg T.M. Economic implications of emissions trading rules for local and regional pollutants // Canadian Journal of Economics. – 1987. – № 20. – P. 37-87.
3. Atkinson S.E., Tietenberg T.H. Market failure in incentive based regulation: the case of emission trading // Journal of Environmental Economics and Management. – 1991. – № 21. – P. 17-31.
4. Baumol W.J., Oates W.E. Economics, environmental policy and the quality of life. – New York: Prentice – Hall, 1979. – 314 p.

5. Baumol W.J., Oates W.E. The theory of environmental policy. – Englewood Cliffs, New York: Prentice – Hall, 1975. – 295 p.
6. Environmental improvement through economic incentives / F.R.Anderson, A.V.Kneese, P.D.Reed and oth. – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1977. – 192 p.
7. Kneese A.V., Schultze Ch.L. Pollution, prices and public policy. – Washington, D.C.: Brookings Institute, 1975. – 145 p.
8. Montgomery W.D. Markets in licenses and efficient pollution control programs // Journal of economic theory. – 1972. – № 5. – P. 395-418.
9. Oates W.E., McGartland A.M. Marketable pollution permits and acid rain externalities: a comment and some further evidence // Canadian Journal of Economics. – 1985. – № 18. – P. 68-75.
10. Oates W.E.The economics of environmental requlation. – Brookfield, VT: Edward Elgar Publishing, 1996. – 312 p.
11. Tietenberg T.H. Emission trading: an exercise in reforming pollution policy. – Washington, D.C.: Resources for the future, 1985. – 187 p.
12. Tietenberg T.N. Transferable disharge permits and the control of stationary source air pollution: a survey and synthesic // Land Economics. – 1980. – № 4. – P. 391-4116.
13. Стадницький Ю.І. Економічні основи управління оздоровленням довкілля (методологія й практика). – Львів: ДУ «Львівська політехніка», 1999. – 260 с.

УДК 338.1:338.23

Стегней М.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

DECENTRALIZATION AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації. Проаналізовано проблеми місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Визначено зміст і необхідність проведення процесу децентралізації влади в Україні. Охарактеризовано доцільність запровадження елементів програмно-цільового методу для сільських бюджетів за рахунок ефективного здійснення процесу децентралізації. Проведено моніторинг чинного Бюджетного й Податкового кодексів України та проекту змін щодо бюджетної децентралізації. Охарактеризовано переваги фінансового забезпечення сільських бюджетів за умов децентралізації.

Ключові слова: сталий розвиток, децентралізація, сільські бюджети, адміністративна реформа, територіальні громади.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам финансового обеспечения устойчивого развития сельских территорий в условиях децентрализации. Проанализированы проблемы местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине. Определено содержание и необходимость проведения процесса децентрализации власти в Украине. Охарактеризовано целесообразность введения элементов программно-целевого метода для сельских бюджетов за счет эффективного осуществления процесса децентрализации. Проведен мониторинг действующего Бюджетного и Налогового кодексов Украины и проекта изменений по бюджетной децентрализации. Охарактеризованы преимущества финансового обеспечения сельских бюджетов в условиях децентрализации.

Ключевые слова: устойчивое развитие, децентрализация, сельские бюджеты, административная реформа, территориальные общины.

ANNOTATION

The article is devoted to the financial sustainable rural development under decentralization. The problems of local self-government and territorial organization of power in Ukraine. The content and the need for decentralization of power in Ukraine. Characterized feasibility of introducing elements of program budgeting for rural budgets through the effective implementation of the decentralization process. An effective monitoring of the Budget and Tax Code of Ukraine and the draft amendments on fiscal decentralization. The characteristic advantages of providing rural financial budgets in the decentralized.

Keywords: sustainable development, decentralization, rural budgets, administrative reform, local communities.

Постановка проблеми. Сучасна соціально-економічна ситуація сільських територій України характеризується проблемами, що перешкоджають їх переходу до сталого розвитку. Зокрема, досі не досягнуто дореформеного рівня виробництва в аграрному секторі, зберігається тенденція скорочення ресурсного потенціалу сільського господарства, не завершено процес формування економічно-активних суб'єктів сільського бізнесу. Погіршується демографічна та екологічна ситуація, продовжується руйнування соціальної інфраструктури, знижується тривалість життя сільського населення. Євроінтеграційні процеси України актуалізують питання децентралізації влади як передумови переходу розвитку сільських територій на принципи сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Питання забезпечення передумов сталого розвитку сільських територій України вже давно обговорюється серед науковців. Ці питання висвітлюються в працях О.М. Алимова [12], Ш.І. Ібатулліна [13], І.О. Іртищевої [14], І.М. Лицура [12], Е.М. Лібанової [16], В.В. Микитенко [12], Я.В. Остафійчука [11], Т.В. Стройко [15], В.В. Толкованова [3], М.А. Хвесика [10; 13] та інших. Вивчення вказаної проблематики на етапі проведення децентралізації влади в Україні стає особливо актуальним і потребує безперервного моніторингу.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні необхідності реформ пов'язаних з децентралізацією влади в Україні, які забезпечать можливості сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу досліджень. Децентралізація – процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління [1].

За тлумаченням Великого тлумачного словника сучасної української мови [2], який значною мірою базується на матеріалах одинадцятитомного тлумачного «Словника української мови» (1970-1980) – це система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації.

На даний час ефективного та швидкого розв'язання потребують такі проблеми місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [3]:

– погіршення якості та доступності публічних послуг внаслідок ресурсної неспроможності переважної більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні й делеговані повноваження;

– зношеність теплових, каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду та ризик виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування;

– складна демографічна ситуація в більшості територіальних громад (старіння населення, знелюднення сільських територій та монофункціональних міст);

– неузгодженість місцевої політики щодо соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад;

– нерозвиненість форм прямого народовладдя, неспроможність членів громад до солідарних дій, спрямованих на захист своїх прав та інтересів, у співпраці з органами місцевого самоврядування й місцевими органами виконавчої влади та досягнення спільних цілей розвитку громади;

– зниження рівня професіоналізму посадових осіб місцевого самоврядування, зокрема, внаслідок низької конкурентоспроможності органів місцевого самоврядування на ринку праці, зниження рівня престижності посад, що призводить до низької ефективності управлінських рішень;

– корпоратизація органів місцевого самоврядування, закритість і непрозорість їх діяльності, високий рівень корупції, що призводить до зниження ефективності використання ресурсів, погіршення інвестиційної привабливості територій, зростання соціальної напруги;

– надмірна централізація повноважень органів виконавчої влади та фінансово-матеріальних ресурсів;

– відсторонення місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, посилення соціальної напруги серед сільського населення внаслідок відсутності повсюдності місцевого самоврядування.

Зазначені проблеми ускладнюються внаслідок проблем правового та інституційного характеру, а також неузгодженості реформ у різних сферах з реформуванням системи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою держави.

Метою Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення й підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [3].

Бюджетний кодекс України [4] визначає правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, пояснює основи бюджетного процесу й міжбюджетних відносин та визначає відповідальність за порушення бюджетного законодавства.

01.01.2011 набув чинності Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (далі – БК України), який був покликаний активізувати розвиток програмно-цільового методу бюджетування, адже в ньому [5]:

– визначено поняття:

1) програмно-цільового методу в бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу; 2) управління бюджетними коштами – сукупність дій учасника бюджетного процесу відповідно до його повноважень, пов'язаних із формуванням і використанням бюджетних коштів, здійсненням контролю дотримання бюджетного законодавства, які спрямовані на досягнення цілей, завдань і конкретних результатів своєї діяльності та забезпечення ефективного, результативного й цільового використання бюджетних коштів;

– розкрито сутність складових програмно-цільового методу бюджетування: бюджетної програми, її результативних показників та відповідального виконавця, паспорту бюджетної програми (п. 3, 40 ст. 2, ч. 4, 5 ст. 20 «Застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі»);

– передбачено обов'язковість застосування програмно-цільового методу на державному й місцевому рівнях (за рішенням відповідної місцевої ради) із проведенням оцінки ефективності бюджетних програм (ч. 1 ст. 20 «Застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі»);

– передбачено складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетних періоди (ч. 2 ст. 21 «Складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди», п. 1 ч. 5 ст. 22 «Розпорядники бюджетних коштів»);

– передбачено застосування програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету (ч. 1 ст. 10 «Класифікація видатків та кредитування»);

– передбачено формування програмної класифікації видатків та кредитування місцевого бюджету з урахуванням типової програмної класифікації видатків та кредитування місцевого бюджету (абз. 2 ч. 2 ст. 10 «Класифікація видатків та кредитування»).

Відповідно до Бюджетного кодексу одним із принципів, на якому ґрунтується бюджетна система України, є принцип єдності, який забезпечується, зокрема, єдиною правовою базою, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів.

При застосуванні ПЦМ тільки на рівні державного бюджету цей принцип не реалізується

в повному обсязі в частині застосування єдиної бюджетної класифікації, оскільки на рівні державного бюджету застосовується програмна класифікація видатків та кредитування державного бюджету, а на рівні місцевих бюджетів – тимчасова класифікація видатків та кредитування місцевих бюджетів.

З огляду на значну соціальну складову місцевих бюджетів запровадження ПЦМ на рівні місцевих бюджетів, у тому числі сільських бюджетів, дає змогу значно підвищити ефективність використання бюджетних механізмів для досягнення стратегічних цілей держави в бюджетній сфері.

Застосування бюджетування, орієнтованого на результат, є однією із вимог для країн – членів ЄС. З огляду на актуальність євроінтеграційних процесів в Україні застосування ПЦМ на місцевому рівні є одним із необхідних кроків у цьому напрямі.

З 2012 року було здійснено запровадження елементів ПЦМ в усіх обласних бюджетах, бюджетах міст республіканської Автономної Республіки Крим та обласного значення та бюджеті міста Севастополя; з 2013 року – в усіх районних бюджетах [6].

Запровадження елементів ПЦМ у сільських бюджетах має свої переваги, проте воно можливе тільки за рахунок ефективного здійснення процесу децентралізації. ПЦМ збільшить повноваження сільських рад та забезпечить оптимізацію їх витрат. Проте ПЦМ вважається доцільним для територіальних об'єднаних громад з чисельністю населення понад 5000 чол.

В Україні здійснюються певні кроки до децентралізації влади. Розроблено Проект закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо бюджетної децентралізації) [7], визначено основні напрями реформування:

– забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів;

– децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенції, сформований за принципом субсидіарності (зі сфери компетенції органів виконавчої влади мають бути вилучені та передані до відання місцевого самоврядування повноваження, які можуть бути більш ефективно реалізовані територіальними громадами);

– надання нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях;

– закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів;

– визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання;

– стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад.

З метою дослідження шляхів збільшення місцевих бюджетів та бюджетів сільських рад нами проведено порівняльний аналіз окремих статей чинного Бюджетного кодексу України та Проекту закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України».

Як бачимо, зміни передбачені в Проекті закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» у розрізі екологічного податку збільшують надходження бюджетів сільських рад. Саме тому доцільним є розширення кола податкових агентів по екологічному податку, запровадження місцевих екологічних зборів.

Позитивні зміни стосуються й податку на доходи фізичних осіб. Згідно чинного законодавства, до доходів бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення зараховується 25 відсотків податку на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Податковим кодексом України на відповідній території. А після реформ до бюджетів

Таблиця 1

Порівняльний аналіз чинного Бюджетного кодексу України [4] та проекту змін щодо бюджетної децентралізації [7] у розрізі екологічного податку

Зміст положення (норми) чинного законодавство	Зміст відповідного положення (норми) проекту акта
Стаття 69. Доходи місцевих бюджетів 2. До надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів належать: 10) 35 відсотків екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк), у тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів – 25 відсотків, обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 10 відсотків, бюджетів міст Києва та Севастополя – 35 відсотків;	**Стаття 69. Доходи місцевих бюджетів** **Стаття 69-[1]. Доходи спеціального фонду місцевих бюджетів** 10) **80 відсотків екологічного податку** (крім екологічного податку, визначеного пунктом 4 частини третьої статті 29 цього Кодексу), у тому числі: **до сільських**, селищних, міських бюджетів – **25 відсотків, обласних бюджетів** та бюджету Автономної Республіки Крим – **55 відсотків**, бюджетів міст Києва та Севастополя – 80 відсотків; Розподіл коштів екологічного податку, що надходять до обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів міст Києва та Севастополя здійснюється обласними державними адміністраціями, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями за напрямами, визначеними частиною 13 статті 91 цього Кодексу.

міст обласного значення, району, об'єднаної громади буде потрапляти 60 відсотків, що відображено на наступному рисунку.

Рис. 1. Проект нормативного розмежування податку на доходи фізичних осіб

Складено на основі [7]

Проведений моніторинг чинного Бюджетного кодексу України [4], проекту змін щодо бюджетної децентралізації [7] та Податкового кодексу України [8] дає можливість стверджувати, що існує потреба подальшого врегулювання нормативно-правової бази розвитку сільських територій.

Так наприклад, якщо суб'єкт підприємницької діяльності зареєстрований у місті, а здійснює свою діяльність на сільській території, то кошти від сплати єдиного податку надходять у бюджет за місцем реєстрації, а не в бюджет за місцем здійснення діяльності. Адже згідно п. 4 статті 295 Податкового кодексу України, сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси [8]. Підприємницька діяльність наносить шкоду природному середовищу за місцем її здійснення, а не за місцем реєстрації. Сільські громади повинні активізуватися й вимагати, щоб податкові збори від такої діяльності надходили саме в їх бюджет і це повинно бути підкріплено законодавчо.

Особливої уваги потребує питання оренди землі через корпорації, ФПГ (фінансово-промислові групи), ТНК (транс-національні компанії), юридична адреса й власники яких знаходяться за межами сіл, районів, областей і навіть України, оскільки корпорації забираючи землі як економічну базу розвитку, не сприяють самовідтворенню сіл, не забезпечують робочими місцями селян, фактично знищуючи їх, пласт культури. Тому, задля збереження села, необхідно встановити нормативи працевлаштування селян на підприємствах розташованих на сільських територіях і зорієнтувати політику держави на розукрупнення виробництва. Крім того необхідно врахувати, що підприємницька діяльність наносить шкоду природному середовищу за місцем її здійснення, а не за місцем реєстрації. Сільські громади повинні активізуватися й вимагати, щоб податкові збори від такої діяльності надходили саме в їх бюджет і це повинно бути підкріплено законодавчо.

Із розвитком сільських територій найбільше пов'язані податки, що сплачуються в Україні за використання сільськогосподарських угідь, які охоплюють земельний податок, плату за оренду землі державної та комунальної власності а також фіксований сільськогосподарський податок.

Вищеперерахована сукупність податків має регулювати земельні відносини в аграрній галузі економіки та забезпечувати формування частини доходів сільських бюджетів. Бюджетні кошти необхідні для здійснення заходів щодо охорони та відновлення сільськогосподарських угідь, а також для виконання інших господарських завдань.

Земельний податок забезпечує наповнення суттєвої частки місцевих бюджетів (100% потрапляє в місцевий бюджет). Проте зазначений податковий платіж має ряд недоліків, зокрема, він є загальнодержавним податком, саме тому ці кошти, у першу чергу використовуються на споживання (на утримання бюджетних установ, на заробітну плату, на комунальні послуги, та інше). Все це обмежує можливості використання сплачених сум на фінансування потреб, пов'язаних з охороною та поліпшенням агро угідь.

Розширення фінансової бази місцевих органів влади може бути досягнуте шляхом надання місцевим бюджетам додаткових джерел доходів. Однак, додаткові статті доходів місцевих бюджетів повинні стати основою бюджету розвитку. Це не лише створить належну фінансову базу для соціально-економічного розвитку окремих територій, а й сформує пряму залежність між фіскальною активністю місцевих органів влади та інвестиційним потенціалом відповідних територій.

Надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності є реальним джерелом поповнення бюджету розвитку. Спрямування орендної плати до бюджету розвитку сприяє проведенню капітальних ремонтів та оновленню основних засобів. Плата за оренду земельних угідь державної й комунальної власності – це єдиний в Україні податок, розміри якого з гектара угідь зазначені не у Податковому Кодексі України чи інших нормативно-правових актах стосовно оподаткування, а визначаються договорами оренди земельних ділянок [9]. Саме це дає можливість регулювати надходження до місцевого бюджету у відповідності до попиту на оренду землі.

З метою збільшення надходжень від плати за землю доцільно удосконалити адміністрування плати за землю, прискоривши завершення

процесу інвентаризації земель та проведення її грошової переоцінки. Необхідно визначити відповідальність землекористувача чи орендаря землі за порушення земельного законодавства з конкретизації санкцій: а) за порушення визначених землевласником термінів оформлення документів на землю; б) за використання землі без правовстановлюючих документів з моменту виникнення права власності на майно шляхом відшкодування збитків відповідній місцевій владі. Встановлення контролю за використанням земельних ділянок за призначенням можна забезпечити за рахунок надання більших повноважень адміністративним комісіям при сільських радах.

Для агропромислового виробництва характерним є спеціальний режим прямого оподаткування, за рахунок фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). За базу цього податку прийнято оцінку земельних угідь, тому ФСП можна вважати різновидом земельного податку. В основу розрахунку ФСП покладена оцінка землі проведена ще в 1995 році, яка значно менша за реальну вартість. Цей факт, штучно зменшує доходи місцевих бюджетів.

Зокрема, одним із недоліків ФСП є те, що відповідно до статті 8 Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок», у разі перевищення доходу від несільськогосподарської діяльності 25% валового доходу платника передбачено перехід такого підприємства на загальну систему оподаткування лише з наступного року [9]. Цей недолік дає можливість легко переорієнтувати аграрне підприємство на отримання доходу від несільськогосподарської діяльності після переходу на спеціальний режим прямого оподаткування. А несільськогосподарська діяльність, до прикладу – торгівля нафтопродуктами чи іншими несільськогосподарськими товарами, часто призводить до порушення екологічної безпеки сільської території. Поряд із цим, підприємство до кінця календарного року буде платником ФСП і ніякі санкції йому не загрожують.

Висновки. Проаналізувавши можливості фінансово-економічного механізму процесу децентралізації та врахувавши результати попередніх розвідок дослідників [10-16], можна узагальнити, що підвищення рівня автономії місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів можливе за рахунок широкого впровадження програмно-цільового методу (ПМЦ) складання та виконання місцевих бюджетів; збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації забезпечить посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів, проте наявність фінансових коштів в об'єднаних територіальних громад не є запорукою успішного їх розвитку за умови обмеженості їх у прийнятті рішень щодо використання цих коштів. Чим ширший спектр політичних функцій можуть виконувати об'єднані територіальні громади, тим більша їх автономія в питаннях реалізації політичної влади, а із зростанням обсягів наявних фінансових активів розширюється спектр функціональних дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Free Dictionary. Definition of decentralization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thefreedictionary.com/decentralization.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk/Децентралізація.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/3557/Rozyasnennya_zmin.pdf.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (Редакція станом на 26.10.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
5. «Загальна характеристика Бюджетного кодексу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.obljust.dp.ua/3pr2011.doc.
6. Про внесення змін до Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів. Наказ Міністерства фінансів України №.59 від 30.01.2012 [електронний ресурс] режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/2012/9th%20Forum/%D0%9D%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7_59.pdf.
7. Проект закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» [електронний ресурс] Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51901.
8. ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» [електронний ресурс] Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4014-17.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/2755-17.
10. Капіталізація природних ресурсів: [монографія] / за заг. ред. д. е. н., проф. акад. НААН України М.А. Хвесик. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 268 с.
11. Концептуальні засади соціально-економічного розвитку сільських територій / [Бородіна О.М., Заяць Т.А., Куценко В.І. та ін.]; за наук. ред. Я.В. Остафійчука; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук». – К.:ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 48 с.
12. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: монографія / О.М.Алимов, І.М.Лицур, В.В.Микитенко та ін. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 520 с.
13. Стан та перспективи капіталізації земельних ресурсів регіону в контексті сталого розвитку України: монографія / Ш.І. Ібатуллін, М.А. Хвесик, Й.М. Дорош. – К.: НВП «Видавництво «Наукова думка», 2014. – 198 с.
14. Стройко Т.В. Моніторинг екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіка природокористування і охорони довкілля [зб.наук.пр.]. / Державна

установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук». – К.:ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – С. 109-111.
15. Стройко Т.В. Раціональне природокористування як елемент сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 2. – С. 34-37.
16. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

УДК 631.145(477.7)

Ужва А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та економічного аналізу
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

ANALYTICAL MONITORING OF RESOURCE POTENTIAL OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення ресурсного потенціалу агропромислового комплексу регіону, проведено аналіз основних показників виробництва промислової та сільськогосподарської продукції, визначено проблеми розвитку галузей регіону та обґрунтовано основні напрями покращення фінансово-господарського стану підприємств регіону.

Ключові слова: регіональний розвиток, агропромисловий комплекс, моніторинг, ресурсний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено значение ресурсного потенциала агропромышленного комплекса региона, проанализировано основные показатели производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, определенно проблемы развития отраслей региона и обоснованно основные направления улучшения финансово-хозяйственного состояния предприятий региона.

Ключевые слова: региональное развитие, агропромышленный комплекс, мониторинг, ресурсный потенциал.

ANNOTATION

The value of resource potential of agroindustrial complex of region is considered in the article, the analysis of basic indexes of production of industrial and agricultural goods is conducted, certainly problems of development of industries of region and grounded basic directions of improvement financially economic to the state of enterprises of region.

Keywords: regional development, agroindustrial complex, monitoring, resource potential.

Постановка проблеми. На сучасному етапі якісних трансформаційних економічних реформ в Україні одним з головних детермінантів зміцнення позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку держави й пріоритетним завданням державної регіональної політики є забезпечення сталого економічного зростання в усіх регіонах на основі найефективнішого й комплексного використання їхнього ресурсного потенціалу. При цьому одним із важливих завдань в економіці агропромислового комплексу регіону є інтенсивне й комплексне використання наявних можливостей у рамках стратегічного управління. Моніторинг ресурсного потенціалу АПК регіону й обґрунтування основних пріоритетів його функціонування є особливо актуальним в умовах невизначеності. Велике значення в цьому процесі має дослідження зовнішніх і внутрішніх чинників та умов підвищення ефективності використання наявних регіональних ресурсів, виявлення перспективних напрямів послідовного нарощування ресурсного потенціалу АПК регіону на основі сучасних ринково-економічних важелів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова спадщина щодо значення ресурсного потенціалу пов'язана з іменами вітчизняних учених: В.Г. Андрійчука, І.К. Бистрякова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова, О.О. Веклич, В.А. Голян, Н.В. Караєвої, М.В. Гладія, І.І. Лукінова, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, В.М. Трегобчука. Проблеми ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу в АПК досліджували І.Ф. Баланюк, В.А. Борисова, О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, В.Я. Месель-Веселяк, Л.Д. Павловська, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, А.Г. Фонотов, В.Й. Шиян, В.В. Юрчишин та інші. Проте питання аналітичного забезпечення використання наявних ресурсів, напрямів зміцнення, створення оптимального, збалансованого за структурою ресурсного потенціалу АПК на рівні окремого регіону з урахуванням його особливостей, потребують поглиблених досліджень.

Мета статті. Метою дослідження є визначення та аналіз використання ресурсного потенціалу агропромислового комплексу Причорноморського регіону та обґрунтування практичних рекомендацій щодо його розвитку шляхом застосування сучасних механізмів управління та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах обмеженості бюджетних та інших фінансових ресурсів забезпечення ефективного використання й подальшого нарощування ресурсного потенціалу регіону має стати одним з головних пріоритетів діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування й територіальних громад.

Ресурсний потенціал регіону є основною базою формування механізму реалізації його економічних інтересів. Ресурсний потенціал АПК регіону являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції в процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку комплексу [1, с. 90]. Системний підхід до управління розвитком виробничого потенціалу упорядковує аналітичну роботу на рівні суб'єктів господарювання, під-

вищує її результативність, створює систему пошуку резервів. Системна задача управління розвитком ресурсного потенціалу АПК регіону – це поєднання трьох задач: стратегічного планування; стратегічного управління; оперативного контролю.

Позитивними тенденціями розвитку Причорноморського регіону з початку 2014 р. були наступні:

1. Обсяги промислового виробництва в Одеській області зросли на 5,9%. Зокрема, у переробній промисловості зафіксовано зростання на 3%, у виробництві електричного устаткування – на 25%. У харчовій промисловості Одеської області обсяги виробництва олії та тваринних жирів збільшились на 19,6%, молочних продуктів – на 4,6%. У Миколаївській області обсяги промислового виробництва збільшились лише на 0,4%. Найбільше нарощування обсягів продукції спостерігалося у виробництві електроенергії (на 21,4%) та хімічних речовин (на 3,3%). Підприємствами з виробництва харчових продуктів одержано приріст на 1,6% (зокрема, у виробництві олії та тваринних жирів – на 11%, переробці та консервуванні риби – на 15,9%, виробництві цукерок, соусів, гірчиці, їжі та готових страв – на 84,6%). У Херсонській області обсяг промислового виробництва зменшився на 8,4%. Найбільше скоротили випуск продукції підприємства текстильного виробництва, добувної промисловості й розроблення кар'єрів, машинобудування, виробництва гумових і пластмасових виробів, виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності.

2. У Одеській області обсяги продукції сільського господарства протягом січня-травня 2014 р. збільшились на 3,1%, у тому числі на сільськогосподарських підприємствах – на 8,9%, у господарствах населення – на 2,1%. У Миколаївській області обсяг сільськогосподарського виробництва у січні-травні 2014 р. зріс на 9,3% у тому числі на сільськогосподарських підприємствах – на 47,9%, у господарствах населення – на 1,4%. У Херсонській області протягом січня-травня 2014 р. виробництво продукції сільського господарства зросло на 15,4% у тому числі на сільськогосподарських підприємствах – на 52,9%.

3. Залишається позитивним сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Херсонській та Миколаївській областях. Так, у Херсонській області в 2014 р. позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 47,7 млн дол. США (у 2013 р. – 36,8 млн дол. США). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 1,7 у 2013 р. – 1,3. Загалом протягом вказаного періоду експорт товарів з області збільшився на 11,5%, імпорт – зменшився на 19,3%. У Миколаївській області в 2014 р. позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 421,7 млн дол. США. Зокрема, обсяг експорту товарів становив 632,3 млн дол. США, порівняно з 2013 р. збільшився на 13,6%, імпорту – 210,6 млн дол. США скоротився на 46,4%. Основними країнами-партнерами з експорту товарів Миколаївщини були Єгипет, Ісламська Республіка Іран та Йорданія. На торгівлю з країнами ЄС припало 11,3% експорту та 21,6% імпорту області. Основу експорту визначили продукти рослинного походження, продукція хімічної галузі, механічне та електротехнічне обладнання. В обласному імпорті переважали готові харчові продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, засоби наземного транспорту та плавучі засоби. Позитивну динаміку мав експорт товарів з Одеської області, хоча сальдо залишилось від'ємним і склало 364,7 млн дол. США. Обсяги експорту зросли на 28,7% і склали 639,2 млн дол. США, імпорту – скоротились на 21,5% до 1003,9 млн дол. США.

4. У Херсонській та Миколаївській областях спостерігається зниження чисельності безробітних. Так, у Миколаївській області кількість зареєстрованих безробітних зменшилась на 8,6% і становила 15,8 тис. осіб. Рівень зареєстрованого безробіття становив 2,2%, зменшившись протягом місяця на 0,2 в.п. У Херсонській області рівень зареєстрованого безробіття склав 1,7%, так само зменшившись протягом травня на 0,2 в. п. Така динаміка пов'язана передусім з сезонним характером зайнятості в сільському господарстві та в туристично-рекреаційному комплексі цих регіонів. У Одеській області, де основу економіки складають промисловість і транспорт, зареєстроване безробіття перебуває на рівні минулорічного показника й становить на кінець 2014 р. 0,8% [3, с. 162].

Дослідження показали, що в Причорноморського регіоні зросла заборгованість з виплати заробітної плати. Так, у Миколаївській області заборгованість з виплати заробітної плати упродовж чотирьох місяців 2014 р. збільшилась на 14,9% (на 6,8 млн грн) і станом на 1 травня 2014 р. склала 52,5 млн грн. Найбільше зростання заборгованості спостерігається на ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», сума боргу якого на 1 червня склала понад 7 млн грн. У Херсонській області заборгованість з виплати заробітної плати станом на 1 травня 2014 р. склала 31,5 млн грн, що в 2,9 разу (на 20,6 млн грн) перевищує її обсяг на початок 2014 р. У Одеській області сума невиплаченої заробітної плати працівникам підприємств області протягом лише квітня 2014 р. збільшилась на 12,9% і станом на 1 травня скала понад 13 млн грн.

Також у Миколаївській та Херсонській областях відбувався спад у будівельній галузі. Так, у Миколаївській області протягом січня-травня 2014 р. будівельними підприємствами виконано робіт на суму 260,1 млн грн, що сягає лише 90,8% обсягу січня-травня 2013 р. За характером будівництва 68,6% загального обсягу виконаних робіт припадало на нове будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння, решта – на поточний та капітальний ремонти

(19,8% та 11,6% відповідно). Спад будівництва в Херсонській області був ще більшим: у січні-травні 2014 р. виконано будівельних робіт на суму 132,4 млн грн, що на 18,5% менше обсягу січня-травня 2013 р.

У Миколаївській області за підсумками 2014 р. фінансовий результат до оподаткування підприємств, крім сільськогосподарських, склав 2279,1 млн грн збитку проти 336,7 млн грн прибутку у відповідному періоді 2013 р. Значний обсяг збитків (1798,9 млн грн) сформовано в промисловості; майже в 10 разів зросли збитки підприємств з тимчасового розміщення й організації харчування; у 35 разів – підприємств, що займаються операціями з нерухомим майном. У Херсонській області фінансовий результат до оподаткування в першому кварталі склав 991,3 млн грн збитків (загальна сума прибутку – 92,2 млн грн, збитків – 1083,5 млн грн). У порівнянні з відповідним періодом попереднього року прибуток зменшився на 19%, а збитки зросли в 5,8 рази. Серед провідних видів економічної діяльності найбільше збиткових підприємств було зареєстровано в промисловості (68,3%) та на транспорті (61,5%). Підприємства Одеської області завершили перший квартал зі збитками на суму 7988,9 млн грн, тоді як у січні-березні 2013 р. зафіксовано прибуток, хоча й незначний (87,9 млн грн) [3, с. 163].

Забезпечення високого рівня ресурсного потенціалу регіонів можливе лише на основі запровадження планово-прогнозних механізмів щодо його розвитку. Зокрема, це вимагає розроблення в рамках регіональних стратегій соціально-економічного розвитку стратегій зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності. Ці стратегії мають забезпечити:

– створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів;

– здійснення реструктуризації економіки регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей їхнього потенціалу;

– широкий розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу як головного чинника соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів;

– зміцнення економічної інтеграції регіонів завдяки максимально ефективному використанню їхніх конкурентних переваг;

– сприяння всебічному розвитку людського потенціалу завдяки стабілізації та поліпшенню демографічної ситуації, досягненню продуктивної зайнятості населення, високому рівню розвитку соціальної інфраструктури;

– вдосконалення системи охорони довкілля та використання природних ресурсів, механізмів та інструментів вироблення та реалізації на регіональному рівні екологічної політики [2, с. 130].

Отже, спільними проблемами функціонування Одеської, Миколаївської та Херсонської областей залишаються:

– збереження диспропорцій розвитку різних територій;

– дотаційність місцевих бюджетів і відсутність у короткостроковій перспективі реальних можливостей для збільшення дохідної частини через розширення бази оподаткування, оскільки спостерігається падіння в більшості бюджетоутворюючих галузей економіки цих регіонів;

– погіршення інвестиційної привабливості внаслідок складної внутрішньополітичної ситуації та недостатньо-ефективної діяльності місцевої влади щодо залучення й утримання інвесторів;

– значною проблемою аграрного сектору залишається недосконалість податкової політики.

Висновки. Залучення додаткових ресурсів для місцевого та регіонального розвитку потребує принципової зміни управлінських підходів як на місцевому, так і на державному рівні, іншого рівня кваліфікації та організованості постійної роботи щодо розширення ресурсної бази для забезпечення сталого розвитку українських міст і регіонів. Для реалізації визначених завдань необхідно розробити систему заходів щодо зміцнення ресурсного потенціалу, ґрунтуючись на глибокому вивченні та оцінці природних, економічних, наукових, трудових ресурсів кожного регіону, розроблення механізмів їх ефективного використання. Таким чином, пропозиціями щодо збереження позитивних тенденцій і недопущення подальшого падіння в ключових галузях економіки Причорноморського регіону є:

– створення місцевими органам влади умов для забезпечення сталого розвитку завдяки розбудові «точок зростання», підтримці перспективних галузей економіки регіонів, перш за все, туризму та суміжних галузей;

– стимулювання розвитку харчової та переробної промисловості;

– стимулювання розвитку аграрного сектору (особливо малих та середніх підприємств);

– започаткування розробки спільної програми міжрегіонального співробітництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збродська О.В. Методологічні аспекти аналізу ресурсного потенціалу на підприємствах аграрного сектора / О.В. Збродська // Наук. вісн. Чернівецького ун-ту. – 2008. – Вип. 367. – С. 90-94.
2. Качан Є.П. Регіональна економіка: Підручник / Є.П Качан. – К.: Знання, 2011. – 283 с.
3. Стратегічний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2014 рік. – К.: НДІ Мін-ва економіки та з питань європейської інтеграції. – 2014. – С. 162-164.

УДК 332.122

Халіна В.Ю.
кандидат економічних наук
Харківського національного університету будівництва та архітектури

КОНЦЕПТУАЛЬНО-СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «РЕГІОН»

THE CONCEPTUAL-SEMANTIC ANALYSIS OF THE CATEGORY «REGION»

АНОТАЦІЯ

У статті проведений концептуально-семантичний аналіз категорії «регіон». У межах концептуального аналізу встановлюється сутність та зміст категорії «регіон»; семантичний аналіз передбачає перерахування набору значень категорії «регіон» у її зв'язках і відношеннях з іншими.

Ключові слова: регіон, категорія, визначення, концептуально-семантичний аналіз, район, ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен концептуально-семантический анализ категории «регион». В рамках концептуального анализа устанавливается сущность и содержание категории «регион»; семантический анализ предполагает перечисление набора значений категории «регион» в ее связях и отношениях с другими.

Ключевые слова: регион, категория, определение, концептуально-семантический анализ, район, рынок.

ANNOTATION

The conceptual-semantic analysis of the category «region» was made in the article. As part of the conceptual analysis establishes the nature and content of the category «region»; semantic analysis involves the enumeration set of values for the category «region» in its relations and dealings with others.

Keywords: region, category, definition, conceptual-semantic analysis, district, market.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки та її подальший розвиток потребують пошуку нових підходів, інструментів та методів щодо підвищення її ефективності на всіх рівнях. Особливої уваги на сьогоднішній день потребує розвиток економічної системи регіонального рівня, оскільки саме регіон є посередником між суб'єктами господарювання та вищими за масштабом економічними системами (національний та світовий рівні), а також плацдармом, де відбувається первинний розподіл природних, трудових, енергетичних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших видів ресурсів.

Історичний розвиток цивілізації на певному етапі змусив багатьох дослідників звернути увагу на територіальний поділ. Це було пов'язано з наявністю в певної держави значної території, часто з її неоднорідністю, а також з різноманітними виробничо-господарськими завданнями, які необхідно було вирішувати ефективніше для нормального функціонування суспільства. Таким чином, вчені-економісти різних країн поступово прийшли до висновку, що більшість економічних завдань можна вирішувати більш результативно через поділ території на окремі регіони. З того часу й до сьогодні точаться наукові дискусії щодо сутності та змісту поняття «регіон», оскільки воно є центральним у регіональній економіці.

Концепт поняття «регіон» знаходиться в постійній зміні, зумовленій розвитком наукових поглядів та підходів до його визначення. Він став свого роду точкою перетину різних наукових парадигм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день існує велика кількість не лише визначень поняття «регіон», але й підходів до його трактування. Це пов'язано з тим, що регіон є полінауковим поняттям, і кожний науковець визначає його в залежності від галузі науки (економіка, соціологія, правознавство, географія тощо) та мети дослідження, яку він ставить перед собою. Теоретичне підґрунтя та методологічні основи регіональної економіки, головною категорією якої було та залишається поняття «регіон», закладалися в XIX – на початку XX століття. Провідними західними дослідниками того часу є вчені-регіоналісти, які зробили великий крок у процесі розвитку теорії економічного простору, а саме Й.Г. фон Тюнер, В. Лаунхардт, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош, Г. Хотеллінг, Т. Паландер та інші.

До середини XX століття існуючі концепції економічного простору трансформуються в єдину теорію регіональної науки, розвиток якої, починаючи з цього періоду здійснюють такі американські та європейські дослідники як У. Айзард, Х. Перлофф, Е. Данн, Е. Лампард, Б. Рассет, К. Дойч, Е. Брунат, М. Кітінг, Р. Бон, К. Харві, Е. Хувер, П. Джеймс, Дж. Мартін, Р. Ле Коадік, Ф. Перру, Е. Куклінські та багато інших.

Паралельно, але в дещо іншому розумінні, досліджували регіональні аспекти радянські вчені. Над цією проблемою плідно працювали М. Некрасов, якого вважають засновником радянського напряму регіональної економіки, а також М. Баранський, М. Колосовський, Ю. Саушкін, В. Лігов, С. Шаталін, Е. Алаєв та інші.

Російський досвід з цього питання накопичували О. Гранберг, Т. Ускова, І. Арженовський, В. Більчак, В. Захаров, Г. Розенберг, А. Аганбегян, А. Левінтов, Ф. Кошурін, А. Градов, Л. Козаченко, А. Новосьолов, Ю. Перський.

Сучасна українська наука отримала розвиток у напряму регіональної економіки завдяки дослідженням П. Бубенка, М. Долішнього, Г. Ковалевського, А. Голікова, В. Решетило, Д. Стеченка, І. Лукінова, В. Керецман, А. Тищенка, Ю. Денисова, Н. Гавкалової, В. Дармограя, В. Василенка та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, увесь обсяг теоретичних напрацювань, який існує сьогодні, потребує деякої систематизації та впорядкування, починаючи з процесу еволюції трактування категорії «регіон» і закінчуючи розумінням його структури й просторового масштабу.

Постановка завдання. Задля впорядкування та систематизації теоретичного надбання щодо категорії «регіон» вважається за необхідне провести її концептуально-семантичний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своїм лексичним походженням регіон (лат. regio – область) є категорією, яка найбільш часто використовується для позначення досить великої території, яка виділяється при вирішенні конкретних дослідницьких і практичних, у тому числі політичних, завдань. Відповідно, «регіон» і «регіональний» походять від латинського «regionalis» – місцевий, який стосується певної території.

Підкреслюючи роль поняття «регіон» в управлінні, деякі дослідники навіть походження терміна «регіон» починають пояснювати не тільки в традиційному ключі, від латинського regio (напрям, межа), але й від regere (вести, направляти, керувати). Тим самим підкреслюється, що семантика цього поняття має дві взаємопов'язані складові: основну – просторову, і метафоричну, що припускає відчуття влади.

Категорія «регіон» до кінця не закріплена українським законодавством, оскільки не має єдиного та чіткого визначення в нормативно-правових актах, а законотворчі процеси щодо адміністративно-територіального устрою країни на сьогоднішній день дуже активізувалися. Поняття «регіон» використовується в Конституції України тільки в ст. 132: «територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, об'єднання централізації та децентралізації в здійсненні державної влади, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій». У ст. 133 подається перелік регіонів, які складають систему адміністративно-територіального устрою України.

У проекті Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій України» від 14 серпня 2014 р. визначено, що «регіоном є адміністративно-територіальна одиниця, призначена для реалізації державної політики щодо комплексного розвитку території та надання населенню визначених законом вузькоспеціалізованих публічних послуг, які не можуть надаватися на рівні районів та громад».

Натомість в Європі регіональний розвиток набув значних результатів, що закріплено документально ще наприкінці минулого століття. Так, згідно з визначенням, даним у Хартії регіоналізму, прийнятій Європейським парламентом у 1988 р., регіоном є «...гомогенний простір, який має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність, а також спільність господарських структур та історичної долі» [1, с. 7].

Асамблея Регіонів Європи 4 грудня 1996 р. прийняла Декларацію щодо регіоналізму в Європі. Відповідно до п. 1 ст. 1. документу – регіон є територіальним утворенням державного законодавства, що володіє рівнем, наступним за рівнем держави, й має політичне самоуправління [2].

У правових положеннях багатьох країн світу й міжнародних організацій поняття регіон має певний окреслений зміст. Наприклад, Баварський закон (ФРН) про земельне планування характеризує регіон як цілісну територію земельних округів, яка включає усі громади. У Договорі про заснування Європейського Економічного Співтовариства в 1986 р. (так званий Єдиний Європейський Акт) включено визначення ст. 103а, згідно з якою завданням Співтовариства є скорочення дистанції між різними регіонами країн-учасників у соціально-економічному відношенні [3, с. 265-266].

Але варто зазначити, що навіть законодавчо закріплене формулювання дефініції того чи іншого поняття не вирішує проблеми подальших пошуків його найбільш повного, чіткого та місткого визначення, так як усі сучасні економічні та соціальні процеси знаходяться в постійному розвитку та динамічній зміні, завдяки чому відбувається постійне перетворення та уточнення наукового категорійно-понятійного апарату.

При цьому, підхід західних дослідників, які відмовилися від спроб універсального визначення регіону, влаштовує абсолютно всіх, висловлює К. Харві: «Розпливчастість терміна означає, що він лавірує між кількома школами, не інтегруючи їх. Як елемент державного адміністрування, регіон є предметом вивчення національної історії; як «місто-регіон», він входить у міську історію; як «національна культура», він включений у політичну історію народів, які домагаються створення власної держави; як «промисловий регіон», він – частина економічної історії» [4, с. 5].

У теорії побудови понятійного апарату категорії «регіон» можна відмітити ряд основних суперечливих моментів: по-перше, ототожнювання та ідентифікація понять «регіон» та «район»; по-друге, просторові масштаби категорії «регіон»; по-третє, структура регіону; і, по-четверте, наявність великої кількості різновекторних підходів щодо визначення сутності регіону.

У російській та американській економічній літературі (переважно 80-х – початку 90-х років XX ст.) поняття «регіон» часто ототожнюють з поняттям «район» (наприклад, О.Г. Гранберг [5], А.П. Градов [6]). На сучасному етапі розвитку економічної думки ці поняття чітко розмежовуються. Поняття регіону стало використовуватися в російській мові пізніше, ніж

термін «район». Це сталося в зв'язку з появою регіональної економіки як нового напряму в економічній науці, визначення якої було дано в 1975 р. академіком М.М. Некрасовим. Так, на думку Е.Б. Алаєва, регіон вживається як синонім поняття «район», «економічний район» і наділяється двома іманентними ознаками й однією методологічною [7]. У той же час В.А. Родіонова зауважує, що в сучасній науковій літературі з проблем географії та економіки регіону, поняття «регіон» поступово витісняє поняття «район». Це пояснюється тим, що термін «район» частіше асоціюється з поняттям економічного району, адміністративного району, поняття регіону є більш гнучким [8, с. 9]. А.П. Градов, Б.І. Кузін, М.Д. Мідників, А.С. Соколіцин обґрунтували ієрархію, в якій як район виступає муніципальне утворення (орган місцевого самоврядування) [6, с. 6-8].

Проблема просторового масштабу регіону вирішується науковцями по-різному. Е.Х. Топалова стверджує, що в сучасних наукових джерелах під поняття «регіон» підводяться різноманітні просторові системи дуже різних ієрархічних рівнів – від групи держав до частин адміністративно-територіальних одиниць, і дискусії з приводу розуміння суті регіону не тільки не закінчується, але й все більше активізуються [9, с. 66]. У той же час А. Макаричев [10] вважає, що саме наукова проблема визначає «ієрархію» регіонів. У той же час Р.Ф. Туровський, вважає, що для запобігання багатозначності поняття, регіонами слід називати територіальні одиниці субнаціонального рівня. Для регіонів наднаціонального рівня, на думку вченого, слід використовувати поняття «макрорегіон» [11, с. 46].

Західні науковці часто розглядають регіон у мегамасштабі. Наприклад, К. Дойч [12], визначає регіон як групу країн, які за багатьма параметрами більш взаємопов'язані між собою, ніж з іншими країнами. Американські автори [13, с. 4] стверджують, що «регіон взагалі використовується, щоб описати групу географічно безперервних полюсів, які мають загальні чи особливі характеристики або які пов'язані значною міжрегіональною активністю потоків». У той же час, російський вчений О.Є. Левінтов, вважає, що «регіон не входить у жодні таксономії. Він поза масштабний та різномасштабний. Регіони можуть інтерферувати й брати співучасть на одній території або в одній сфері» [14]. Е.Б. Алаєв вважає, що регіон – це засіб відбору та вивчення просторових сполучень складних комплексів явищ, які зустрічаються на земній кулі. Будь-яка ділянка або частина земної поверхні може бути регіоном, якщо вони є однорідні з точки зору умов даного просторового сполучення. Регіон не є об'єктом ані незалежно існуючим, ані даним від природи. Це інтелектуальна концепція, що створена розумом, яка використовує окремі ознаки, характерні для даної території, та яка відкидає всі ті ознаки, які розглядаються як такі, що не мають відношення до питання, що вивчається [7].

Щодо структури та складових регіону, то тут дослідники також не дотримуються спільної думки. На думку професора В.П. Решетило, регіон може бути представлений сукупністю п'яти основних підсистем, до яких відносяться: системоутворююча база, системообслуговуючий комплекс, екологія, населення, інфраструктура ринку [15, с. 95]. При цьому науковець стверджує, що головним чинником, що забезпечує взаємозв'язок та взаємодію цих підсистем, інтегруючим їх в одну соціально-економічну систему є діяльність людей. Також існує думка [14], що регіон – полісферне утворення, що включає в себе (потенційно) геосферу, ойкумену і етносферу, техносферу, ноосферу. Внаслідок цього територіальна визначеність регіону досить умовна.

Існування великої кількості трактувань та підходів до визначення категорії «регіон» ускладнює процес понятійної ідентифікації її в теорії регіональної економіки. Аналіз сучасної вітчизняної економічної літератури свідчить, що регіон розглядається авторами із різних позицій як єдність соціального, економічного, культурного, природно-історичного та політичного простору. Наприклад, В.І. Вагізова [16] пропонує таку класифікацію підходів до визначення поняття «регіон»: територіальний, економічний, соціальний, просторовий, політичний, системний чи їх комбінації. У роботі [17, с. 30] пропонується три базових підходи щодо визначення поняття «регіон»: 1) регіон як соціально-економічна система; 2) регіон як ринок; 3) регіон як квазідержава. На думку О.М. Тищенка, Н.А. Кизима, А.І. Кубаха та Є.В. Давискіної, «при характеристиці поняття «регіон» необхідно враховувати три основних обставини. Перше: регіон – це територіальне явище й тому територіальна ознака має бути відображена в ньому як базова. Друге: регіон – це частина цілісної соціальної та адміністративної системи, а тому повинен володіти основними рисами, хоча й не зводитись до них. Третє: регіон повинен мати замкнутий відтворювальний цикл і певну економічну специфіку й форми її прояву [18, с. 13]». Ю.Д. Денисов, Л.А. Савельєв та Л.Т. Шевчук у своїй роботі стверджують, що «розвиток регіонального дискурсу XXI століття повинно здійснюватися. за наступною схемою: 1) регіон – складна соціально-економічна система, має двояку побудову: складні системні об'єкти й соціально-економічне поле регіону; 2) регіон – економіко-правова ланка національно-господарського комплексу України й глобальної економічної системи; 3) соціально-економічні моделі перспективного розвитку регіонів [19, с. 184-185]».

Французький економіст Ф. Перру впевнений, що регіон аналізується з позиції забезпеченості базовою інфраструктурою, що створює зовнішні ефекти та економічні вигоди від розміщен-

ня, можливостей кооперації, прямого впливу господарських агентів та факторів економічної діяльності; ступеня концентрації ділового сервісу, які привертають у конкретний регіон інвестиції, економічні проекти, інновації й таке інше, і створюють точку росту [20]. На думку професора В.П. Решетило [15], найбільшими критеріями, що часто вживаються для формування поняття «регіон» є: географічні (розташування, величина території й кількість населення); виробничо-функціональні (специфіка переважаючих видів діяльності); містобудівні (характер забудови об'єктів виробничої діяльності, житла й обслуговування); соціологічні (норми спілкування, поведінки).

В.В. Герасимова пояснює велику кількість трактувань поняття «регіон» особливостями підходів (просторовий, відтворювальний, інституційний, системний, комплексний, територіально-адміністративний) та методів аналізу регіонального розвитку, якими користується дослідник [21]. Отже, наявність такої кількості критеріїв унеможливлює визначення поняття «регіон» і формування єдиної дефініції, яка б задовольняла їм усім. Тому, варто визнати, що регіон відноситься до тих понять, трактування яких змінюється в залежності від багатьох факторів, що обумовлюють та обґрунтовують мету того чи іншого дослідження.

Проте, необхідно зазначити, що ряд наукових підходів виділяються серед інших більшою точністю та повнотою розкриття сутності категорії «регіон». Так, ряд авторів [15; 22; 23; 24] розглядають регіон з позицій системного підходу. Поняття «система» стало використовуватися по відношенню до територіальних утворень на початку 60-х років XX століття [24, с. 15]. У теперішній час розуміння регіону в якості системи вважається загальноприйнятим. Про це свідчать визначення регіону, сформовані на сучасному етапі розвитку економічної науки.

Розвиток регіонального виробництва призвів до необхідності трактування поняття «регіон» як економічної системи, яка охоплює велику кількість елементів та має ряд визначних ознак. Ринкова організація господарської діяльності спонукала виробників продукції звертати увагу на попит та потреби споживачів та прагнути до задоволення соціальних потреб населення регіону, що обумовила появу нового підходу до визначення поняття «регіон» як соціально-економічної системи. У сучасних дослідженнях [22; 23] регіон розглядається вже як єдина соціо-еколого-економічна система, яка, відповідно, складається з економічної, соціальної та екологічної підсистем розвитку суспільства.

Окремо слід виділити дискусію щодо тотожності регіону та адміністративно-територіальної одиниці. Ряд науковців [25; 26] стверджують, що регіон – це адміністративно відокремлена частина країни, тобто межі регіону чітко окреслені шляхом адміністративно-територіального поділу держави. Так, Ф.Д. Кожурін визначає регіон як адміністративну одиницю міста, області, краю, країни [26, с. 5]. На думку Г.В. Гутмана, регіон – територіальне утворення, яке має чітко окреслені адміністративні кордони, у межах яких здійснюється відтворення соціальних і економічних процесів, які забезпечують життєдіяльність населення, обумовлених місцем регіону в системі суспільного поділу праці [25].

Проте, авторитетний вчений, представник харківської економічної наукової школи, П.Т. Бубенко подає аргументацію щодо розрізнення поняття «регіон» і «адміністративно-територіальна одиниця» (наприклад, область) і зазначає, що в загальному розумінні регіон та адміністративна область – це не адеквати [27]. Професор П.Т. Бубенко, аналізуючи загальні принципи становлення й розвитку регіонів, відзначає, що кордони регіонів і межі одиниць адміністративно-територіального устрою можуть не співпадати. Продовжуючи дослідження в цьому напрямі, науковець формулює три визначальні тези: масштаб і межі регіону задаються масштабом діяльності, що його формує, тому рубежі регіонів і адміністративно-територіальні кордони в загальному випадку можуть не збігатися; поняття кордон для регіону є досить умовним та рухливим; на одній і тій самій території можуть виділятися водночас різні регіони, що зумовлено конкретними видами діяльності [28].

Західні вчені не наполягають на чіткому окреслені меж регіону адміністративним поділом країни, а вказують насамперед на його просторову сутність. Так, французькі вчені сформулювали цю тезу, наголосивши, що регіон – це нечітко зафіксоване просторове утворення, що охоплює певні реалії, які є надзвичайно різноманітними за масштабом і змістом [29, с. 112]. М. Кітінг робить важливий висновок про те, що термін «регіон» співвідноситься з поняттям простору. Регіон, таким чином, виступає як перехрестя різних просторів: територіального, політичного, економічного, функціонального та простору соціальної взаємодії [30, с. 11]. П. Джеймс та Дж. Мартін наголошують: «Звичайно під словом «регіон» розуміється цілісна ділянка території яка відрізняється деякою однорідністю у своїй основі, але не маюча чітких меж [31, С. 34]. Французький дослідник Р. Ле Коадік [32] вважав поняття «регіон» обмеженим і, навіть, у певній мірі, абстрактним.

Таким чином, можна констатувати, що географічні межі регіону не є константою, вони носять підлеглий характер. Територіальна складова є суттєвою для будь-якого регіону, оскільки є базисом, як його формування, так і його існування. Проте, територія виступає умовою (атрибутом), але не причиною формування регіону, тому неможна ототожнювати поняття регіон і територія, регіон і адміністративно-територіальна одиниця.

Запропонована науковцями Ю.К. Перським та Н.Я. Калюжновою [33, с. 16-17] парадигма регіону, відповідно до якої регіон розглядається

як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, має інтерпарадигмальний характер, так як поєднує в собі такі існуючі парадигми, як «регіон як квазідержава» – можливість ведення самостійної економічної політики, «регіон як квазікорпорація» – регіон як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, «регіон-соціум» – висуває на перший план відтворення людського капіталу, «регіон як ринок» – застосування регіоном інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, які доповнені важливим аспектом – самостійною зовнішньо-економічною діяльністю регіону.

Авторові даного дослідження, найбільш цікавою видається парадигма «регіон як ринок», яка відводить ключове місце бізнес-середовищу регіону, особливостям регіональних ринків (товарів та послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань тощо).

Одним із перших теоретиків-регіоналістів Й. Тюнер, у своєму дослідженні «Ізольована держава в її відносинах з сільським господарством і національною економікою» запропонував визначення територіально-економічних меж регіону радіусом ринку. Розгляд регіонів як ринків виводить на перший план оцінку загальних умов економічної діяльності, галузевої спеціалізації підприємств і організацій, закономірностей споживчої поведінки населення, що склали або формують схеми виробництва й споживання. Так, з точки зору організації системи дистрибуції товарів, адміністративні кордони між регіонами виявляються менш значущі, ніж правові відмінності в регіональних законодавствах та/або можливість оптимізації логістики поставок.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна виділити кілька основних тезисів. Неоднорідність території за різними ознаками або значна площа території з точки зору визначення мети дослідження або практичної діяльності обумовлюють необхідність поділу території на частини.

Загалом, поняття «регіон» є доволі абстрактним і припускає, що його конкретизація й змістовна інтерпретація здійснюються при виділенні визначених типів регіонів. Отже, регіон – поняття типологічне.

Регіони виділяються на території відповідно до визначених цілей і завдань. Регіоном у загальному розумінні, на думку автора даного дослідження, можна вважати цілісну територію, однорідну за будь-якою ознакою, залежно від мети дослідження та вільну від адміністративних прив'язок.

На сьогоднішній день визначити кількість існуючих трактувань поняття «регіон» не візьметься ніхто. Автор даного дослідження вивчив близько сотні дефініцій та двох десятків підходів до визначення поняття «регіон». Взагалі, часто доволі складно віднести те чи інше трактування до певного підходу, оскільки дослідники намагаються надати якомога повніші визначення, поєднуючи різні напрями та наукові підходи. Найчастіше зустрічаються змішані підходи щодо визначення поняття «регіон», які концентрують у собі погляди на дану категорію з різних боків.

Регіон, якщо розглядати його крізь призму регіонального споживчого ринку, обмежується територією, де відбуваються відносини саме на цьому ринку, а оскільки виявити ці межі напрочуд складно, то й чітко визначити межі регіону неможливо. Отже, регіон – це просторове обмеження або лімітуючий простір для споживчого ринку. Таким чином, автор даного дослідження вважає, що регіоном можна вважати територію певного споживчого ринку, яка не обов'язково співпадає з адміністративним поділом держави та має ознаки соціально-економічної системи з рядом особливостей, які відрізняють її від інших.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куйбіда М.С. Державне управління розвитком міст із спеціальним статусом: монографія. / М.С. Куйбіда – Рівне: ППДМ, 2011. – 192 с.
2. Декларація щодо регіоналізму в Європі: Прийн. Асамблеєю Регіонів Європи 4 грудня 1996 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aer.eu.
3. Ali M. El-Agraa. The European Union: History, Institutions, Economy & Politics. – London, New York, 1996. – 412 p.
4. Шеховцов А.В. Методические положения совершенствования сети сбыта / А.В. Шеховцов // Кондитерськое производство. – 2005. – № 6. – С. 25-26.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник / А.Г. Гранберг. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2001. – 495 с.
6. Градов А.П. Региональная экономика / А.П. Градов, Б.И. Кузин, М.Д. Медников, А.С. Соколицын. – СПб. Питер, 2003. – 221 с.
7. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
8. Родионова И.А. Региональная экономика: Учебное пособие для студентов экономических специальностей / И.А. Родионова. – М.: Экзамен, 2004. – 384 с.
9. Топалова Е.Х. До питання про визначення сутності поняття «регіон» / Е.Х. Топалова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології / – 2010. – № 2. – С. 45-52.
10. Макарычев А.А. Влияние зарубежных концепций на развитие российского регионализма: возможности и пределы заимствования [Електроний ресурс] / А.А. Макарычев // Сб. науч. Статей. – Режим доступу: www.kennan.yar.ru.
11. Туровский Р.Ф. Центр и регионы: проблемы политических отношений / Р.Ф. Туровский – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2007. – 400 с.
12. Deutsch K. On nationalism, world regions, and the nature of West / K. Deutsch // Mobilization, center-periphery structure and nation-building. – Bergen – Oslo – Toronto, 1981. – 365 p.
13. Perloff H.S. Regions, Resources and Economic Growth [Електронний ресурс] / H.S. Perloff, E.S. Dunn, E.E. Lampard, R.F. Muth. – Baltimor, 1960. – Режим доступу: http://tarkas.com.ua/content/eng/libr/hoover.pdf.
14. Левинтов А.Е. От района к региону: на пути к хозяйственной географии / А.Е. Левинтов // Вопросы методологии. – 1991. – №. 3. – С. 45-52.

15.Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: монография / В.П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 21 с.
16.Вагизова В.И. Региональная экономическая система: понятие, противоречия и развитие реального и финансового секторов [Електронний ресурс] / В.И. Вагизова. – Режим доступу: http://old.tisbi.org.
17.Подсмашная И.Н. Конкурентоспособность как фактор устойчивого развития региона / И.Н. Подсмашная // Экономика и управление. – 2008. – № 6. – С. 29-34.
18.Тищенко А.Н. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: монографія / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давыскина. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.
19.Денисов Ю.Д. Регіональний дискурс: сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку / Ю.Д. Денисов, Л.А. Савельєв, Л.Т. Шевчук // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 179-185.
20.Маниліч М.І. Трансформація регіонального економічного механізму: монографія. / М.І. Маниліч. – Чернівці: Книги – XXI, 2004. – 164 с.
21.Герасимова В.В. Управление интеграционными процессами в региональном экономическом пространстве: автореф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук: 08.00.05 // В.В. Герасимова. – СПб, 2011. – 25 с.
22.Балджи М.Д. Метрологія соціо-еколого-економічних систем / М.Д. Балди, С.К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД, 2010. – 342 с.
23.Буркинський Б.В. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуації та рішення / Б.В. Буркинський, С.К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД, 2008. – 494 с.
24.Казаченко Л.Д. Обзор научных подходов к определению категории «регион» [Електронний ресурс] / Л.Д. Казаченко // Вестник-экономист: Электронный научный журнал. – 2012. – № 4. – Режим доступу: http://vseup.ru.
25.Гутман Г.В. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
26.Кожурин В.Д. Совершенствование регионального управления / В.Д. Кожурин. – М.: Экономика, 1990. – 122 с.
27.Бубенко П.Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку / П.Т. Бубенко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2002. – С. 26-27.
28.Бубенко П. Ключові моменти формування регіональних інноваційних систем в Україні / П. Бубенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 33-39.
29.Lacoste Y. Dictionnaire de gйopolitique / Y. Lacoste. – Paris: Flammarion. – 1995. – 1699 p.
30.Keating M. The new regionalism in Western Europe. – Cheltenham, 1998. – P.5.
31.Джеймс П., Мартин Дж. Все возможные миры. – М.: ЭКОС, 2003. – 345 с.
32.Коадик Р. Ле. Бретанские контрасты / Р. Ле Кадик // Этнографическое обозрение. – 2003. – № 6. – С. 78-93.
33.Перский Ю.К. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты: монография / Ю.К. Перский, Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.

УДК 332.145:339.9

Черемісіна Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету

КРОСКУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОЗВИТКУ МІСТА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT OF THE CITY-BASED MARKETING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено аспекти кроскультурного менеджменту розвитку міста на основі маркетингу. Розглянуто погляди зарубіжних вчених з питань маркетингової концепції розвитку міста та періодизацію впровадження маркетингових інструментів американськими та європейськими країнами, Росією та Україною. Проведено порівняльну характеристику типів розвитку міста на основі маркетингу.

Ключові слова: розвиток міста, маркетинг, маркетингова концепція, кроскультурний менеджмент.

АННОТАЦИЯ

В статье определены аспекты кросскультурного менеджмента развития города на основе маркетинга. Рассмотрены взгляды зарубежных ученых по вопросам маркетинговой концепции развития города и периодизацию внедрения маркетинговых инструментов американскими и европейскими странами, Россией и Украиной. Проведена сравнительная характеристика типов развития города на основе маркетинга.

Ключевые слова: развитие города, маркетинг, маркетинговая концепция, кросскультурный менеджмент.

ANNOTATION

The article outlines the aspects of cross-cultural management of the city-based marketing. We consider the views of foreign scholars on the marketing concept of city development and implementation of marketing tools periodization American and European countries, Russia and Ukraine. A comparative description of the types of city-based marketing.

Keywords: urban development, marketing, marketing concept, original crosscultural management.

Постановка проблеми. Приморським курортним містам, щоб вистояти в конкурентній боротьбі не тільки між собою, а й з зарубіжними курортними містами, слід удосконалювати свій інтелектуальний капітал, широко застосовувати сучасні методи управління в тому числі використання принципів і методів стратегічного управління, маркетингу міста. Тому доцільно узагальнити зарубіжну практику планування розвитку міста на основі маркетингового підходу.

Кожне місто має власний потенціал, який здобувався в ході історичного розвитку, наявних природних та людських ресурсів, проектів розвитку, але головним завданням є формування сукупного потенціалу як цілісного стратегічного ресурсу у вирішенні проблем території та для її розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій. Результати аналізу дають змогу стверджувати, що інструменти стратегічного планування були розроблені спочатку стосовно до потреб бізнесу (підприємств і корпорацій). Вони служили для оцінки організаціями своїх можливостей, а також для ідентифікації слабких і сильних сторін. Такий аналіз допомагав закріпити успіх і мінімізувати ринкові ризики.

Але пізніше все частіше й міста звертаються до стратегічного планування. План – це не довільний набір цифр, продиктований суб'єктивними побажаннями того чи іншого керівника чи плановика. Планування – це наука, і як кожна наука вона не терпить суб'єктивізму, необґрунтованих рішень. Методична сторона науки охоплює поняття «метод», «методика» і «методологія» [1].

Метою дослідження є аналіз кроскультурного менеджменту розвитку міста на основі маркетингу. У статті розглядається саме метод планування маркетингового розвитку курортного приморського міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо погляди зарубіжних вчених з питань маркетингової концепції розвитку міста.

А. Шромнік у своїх роботах робить акцент на цільову функцію міського маркетингу, пропонуючи таке визначення: «Міський маркетинг – це сукупність скоординованих дій локальних, регіональних або загальнонародних суб'єктів, що прагнуть до побудови процесів обміну та впливу шляхом розпізнання, формування й задоволення потреб і бажань мешканців» [2, с. 11].

У своїй роботі «Образ міста» американський архітектор-урбаніст К. Лінч розглядає кілька американських міст на предмет організації простору і, як би розчленувавши його на складові, виділяє головні елементи: шляхи, межі, зони, вузли, орієнтири, вважаючи при цьому, що саме їх взаємозв'язок формує у свідомості громадськості деякий образ [3].

Також К. Лінч [3] провів серію досліджень по сприйняттю різними людьми одного й того ж міста. Результатом дослідження стало виділення найбільш стійких асоціацій, пов'язаних зі сприйняттям міста різними аудиторіями: місто-базар (місце, яке дає можливість реалізовувати ринкові можливості, відкривати нові шляхи до самореалізації); місто-джунглі (місце, де йде постійна боротьба за виживання); місто-організм (місто являє собою важливу частину складної системи соціально-економічної життєдіяльності суспільства й складає з ним єдиний

організм); місто-машина (у даному випадку розвиток міста залежить від інтересів правлячих еліт, вигоди окремих груп населення).

Ербі Жирардо [4] доводить необхідність підходу до міського господарства, при якому всі відходи використовуються знову й знову. Якщо вторинна переробка охоплює всі сфери, а відходи є потенційним активом, міста можуть створювати власні ресурси.

Важливу роль у розвитку міста, за поглядами зарубіжних регіоналістів, відіграє лідерство. Творчий лідер, за поглядами Гарднера, вміє передбачати тенденції й заохочує полеміку про проблеми й можливості [4].

Беручи до уваги погляди А. Піта та В. Нікульча [5] можна стверджувати, що основними інструментами маркетингу міста мають бути маркетингові дослідження й стратегічне планування, розробка бізнес-планів, наукове обґрунтування перспектив розвитку, активна реклама міста як населеного пункту, зручного для життя підприємництва. Тому стратегічне планування сьогодні розглядається як важливий ресурс міського розвитку.

Привертає увага російських вчених-регіоналістів до проблем маркетингу в управлінні містом. Так у наукових розробках Т. Марковського [6] та А.П. Панкрухіна [7] розкривається специфіка завдань, які ставляться перед маркетингом в управлінні містом і регіоном, та проаналізовано фактори, які стримують розвиток та практичне застосування концепції маркетингу міста.

А.П. Панкрухін дотримується думки, що «Маркетинг території або маркетинг міста – це маркетинг в інтересах території, її внутрішніх суб'єктів, а також зовнішніх суб'єктів, в увазі яких зацікавлена територія. Саме організація міського простору є найголовнішим показником благополуччя, розвитку й функціонування міста. Важливу роль в організації міського простору курортного міста та його функціонування має поняття конкурентоспроможності» [8].

Провідною метою суб'єктів маркетингу територій, на думку А.П. Панкрухіна, виступає створення, підтримка або зміна думок, намірів і/або поведінка суб'єктів-споживачів. конкретнішими цілями в цьому відношенні є:

– привабливість, престиж території (місця) у цілому;

– привабливість зосереджених на території природних, матеріально-технічних, фінансових, трудових, організаційних, соціальних і інших ресурсів, а також можливостей реалізації й відтворення таких ресурсів.

У спільній праці Ф. Котлера, К. Асплунда, І. Рейна та Д. Хайдера [9] визначаються концептуальні підходи маркетингу місць, вказуються можливі сфери застосування маркетингового інструментарію в територіальному управлінні.

Американський соціолог Р. Флорида пише: «Сучасна економіка розвивається так, що її суб'єктами все більш стають не компанії, а території. Не міста ганяються за успішними компаніями, а компанії борються за право працювати в зручних містах» [10].

Лідери місцевих громад американських і європейських міст, починаючи перші проекти по просуванню міських інтересів, не розглядали маркетинг як регулярну, системну діяльність. Перед ними стояли короткострокові й конкретні завдання – налагодити систему вивозу сміття, знайти гроші на реконструкцію очисних споруд, цікаво відзначити міське свято тощо. Успішно вирішивши ці завдання за допомогою маркетингових інструментів, вони починали застосовувати їх і в інших сферах управління містом [11].

Мабуть, справжніми піонерами маркетингу потрібно вважати міста-курорти. Для кожного з них, незалежно від місця розташування й спеціалізації, боротьба за відпочиваючих та подорожуючих відвідувачів споконвічно була чи не головним завданням у житті. «Курортний» напрям – це найбільш стародавній і масовий за кількістю міст напрям маркетингу [12]. Однак, практика міст-курортів недостатньо вивчена й описана в літературі.

Отже, всі підходи до розробки маркетингової концепції розвитку міст зводяться до одного – створення сприятливого іміджу території.

Слово «імідж» з успіхом прищеплюється на нашому ґрунті, незважаючи на те, що в російській мові йому, здавалося б, є цілком адекватна заміна – «образ». Але в тому-то й справа, що в сенсі ці слова передають все ж трохи різні. Під образом [12] розуміється «картинка» об'єкта, його вигляд, зовнішність як якась даність. А під іміджем – щось набуте (свідомо чи несвідомо), сконструйоване з певною метою. Саме тому імідж визначається завданнями маркетингу.

«Імідж – пише Ф. Котлер, – це спрощене узагальнення великого числа асоціацій і шматків інформації, пов'язаної з даним місцем. Він є продуктом розуму, який намагається обробити й вибрати істотну інформацію ... » [13].

Останні 10-15 років експерти-економісти, а також глави великих міст обґрунтовано помічають, що імідж стає таким же важливим чинником економічного розвитку міста, як земля, матеріальні активи, кадри тощо [14].

Традиційно виділяються чотири великі групи стратегій, націлених на залучення відвідувачів і резидентів, розвиток промисловості або експорту регіональних продуктів. Це стратегії умовно можуть бути названі:

маркетинг іміджу;

маркетинг привабливості;

маркетинг інфраструктури;

маркетинг населення, персоналу [15].

Проаналізована література [16, с. 79] свідчить про те, що складовими внутрішнього іміджу міста є питання, що цікавлять мешканця (рис. 1).

Загальний підхід до формування маркетингу розвитку міста може бути представлено наступним чином:

• оцінка умов, в яких проходитиме розвиток міста;

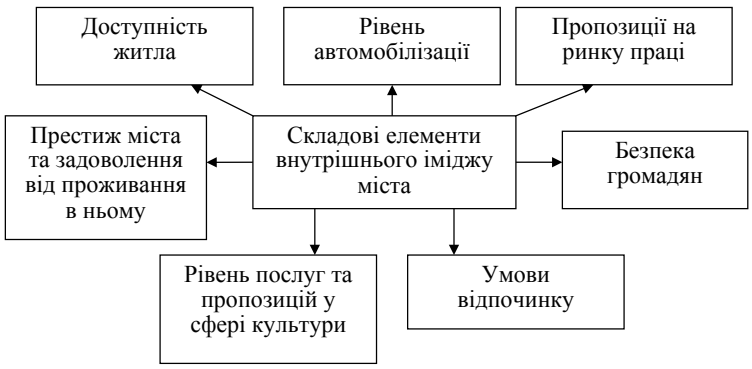


Рис. 1. Складові елементи внутрішнього іміджу міста

• узгодження цілей розвитку міста та його позиціонування по основним напрямах;

• координація програм міського розвитку із загальною стратегічною лінією;

• розробка механізму оцінки результатів розвитку міста.

У самому загальному вигляді маркетингові стратегії розвитку будь-якого міста спрямовані, насамперед, на досягнення конкурентоспроможності:

• міста в цілому як місця для життя й господарчої діяльності;

• пріоритетних галузей міського господарства та в цілому соціальної сфери міста [17, с. 85-86].

Імідж міста формується на базі поширюваної про нього інформації, відповідних індексів і рейтингів серед інших міст, існуючих аргументів функціонування. Разом з тим імідж міста для управлінського апарату – один з найбільш значущих об'єктів управління.

Можна виділити такі типи іміджу міста [18] (рис. 2).

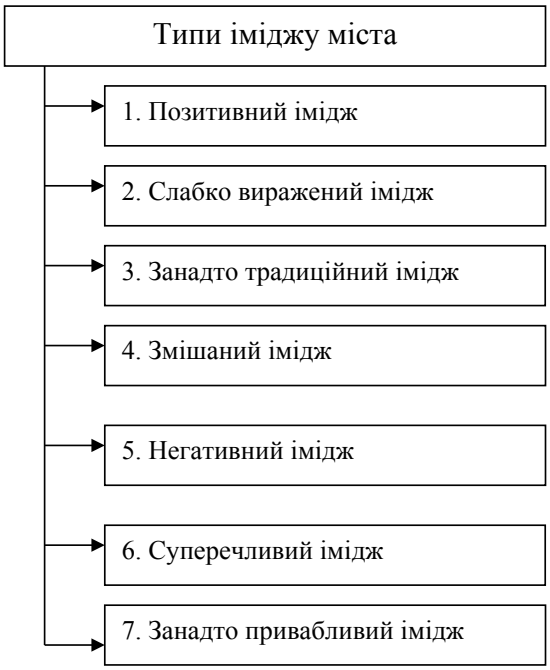


Рис. 2. Типи іміджу міста

Результати аналізу концепції маркетингового планування зарубіжних країн, свідчать про те, що елементи цієї концепції трансформуються також під впливом технологічних змін та інформатизації суспільства. І саме ці зрушення стають поштовхом у розвитку сучасного міста.

Аналізуючи зарубіжну літературу, можна зробити висновок, що європейські країни та Сполучені Штати Америки ще на початку 70-х років XX століття застосовували елементи маркетингового планування в розвитку міст, а наприкінці XX століття маркетингове планування набуває адаптивності, гнучкості та здатності знаходити нові рішення. Але дуже мало міст, які можна назвати креативними у всіх відносинах. Можливо, до цього ідеалу наближаються Нью-Йорк, Париж або Лондон, або, наприклад, Амстердам або Відень, які протягом століть знову й знову винаходили себе заново, отримують нову енергію життєвого циклу міста. До практики маркетингового планування ці міста звернулися з причини поглибленої конкуренції зі сторони азійських і східноєвропейських економік у боротьбі за інвестиції. Особливо інтенсивно використовують маркетингові інструменти зарубіжні міста-курорти.

Уперше маркетинг міста став згадуватися в американських та британських публікаціях з економічного розвитку в 1970-х роках.

Американські міста давно використовують у практиці методи маркетингового планування. Натомість, Європейські міста відчули потребу в маркетингу пізніше, з початку 80-х років минулого століття.

Європейські країни застосовують у практиці розвитку міст тематичні прийоми. Наприклад місто-театр, місто-гірськолижний курорт, місто-кофейня, місто-ботанічний сад, місто-музика й тощо. Американський тип розвитку міст передбачає перш за все боротьбу з конкурентами (сусідами). Конкурентна боротьба американських міст заснована на відстоюванні своїх інтересів: політичних, соціальних, фінансових і тощо. Таким чином є й спільні риси маркетингу європейських та американських міст, які орієнтовані на власне просування та позиціонування.

Російські міста до практики маркетингового планування звертаються в 1990 рр. XX ст.

Для української економічної науки процес формування маркетингу міста є новим об'єктом вивчення. Він активно почався на початку XXI ст. Проте, останнім часом до цього питання звертається все більше авторів. У працях українських вчених як Є.В. Ромат [19], М.А. Окландер [20], О.І. Карий [21] зроблено спробу адаптації загальних підходів територіального маркетингу до вітчизняних умов, запропоновано підхід до визначення комплексу маркетингу території.

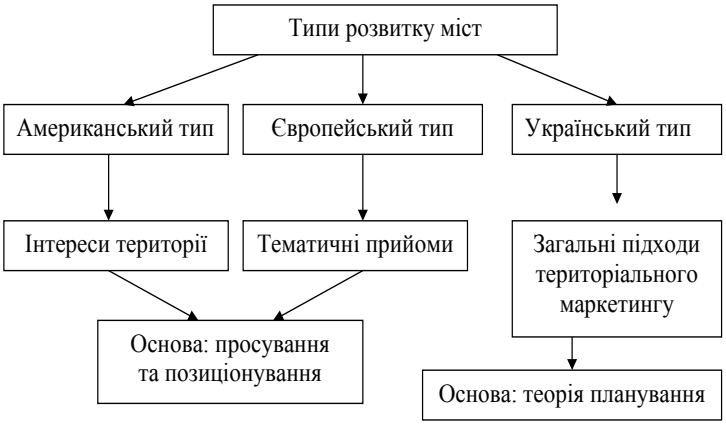


Рис. 3. Порівняльна характеристика типів розвитку міста на основі маркетингу

Періодизація впровадження маркетингових інструментів американськими та європейськими країнами, Росією та Україною представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Територіальний характер впровадження маркетингових інструментів

№ з/п	Країна	Роки
1	Сполучені Штати Америки, Велика Британія	1970-х роках XX ст.
2	Європейські країни	1980-х роках XX ст.
3	Росія	1990-х роках XX ст.
4	Україна	початок XX ст.

Проаналізована література свідчить про те, що українські та російські вчені розглядають маркетинг міста та його планування переважно з точки зору теорії. Відсутній вітчизняний досвід практичного маркетингового планування з метою розвитку міста.

Проведене дослідження дозволило розробити типологію розвитку міст на основі маркетингу (рис. 3).

Висновок. Отже, можна зробити висновок, що узагальнення світової практики планування розвитку приморського курортного міста на основі маркетингової концепції дозволило встановити періодизацію впровадження маркетингових інструментів європейських, американських, російських та українських міст на основі якої, представлено типи розвитку міста на основі маркетингового розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник / В.М. Нелеп. – [2-ге вид., перероб. та доповн.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 495 с.
2. Szromnik A. Marketing terytorialny – geneza, rynki docelowe I podmioty oddzialywania / A. Szromnik. – Warszawa, 2001. – 215 p.
3. Линч К. Образ города / К. Линч. – М.: Стройиздат, 1982. – 328 с.
4. Богуш Д. Брендинг регионов: Одесса [Електронный ресурс] / Д. Богуш // Українська правда. Блог Дениса Богуша. – 2008. – Режим доступа: http://blogs.pravda.com.ua/authors/bogush/479de7793afd6/.
5. Піта А. Стратегічне планування розвитку міст на основі концепції міського маркетингу / А. Піта, В. Нікульча // Наука молода – № 8. – 2007. – С. 51-54.
6. Marketing Terytorialny / pod red. T. Markovskiego. – Warszawa: Polska Akademia Nauk, 2002. – 134 p.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: учеб. пособие / А.П. Панкрухин; Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. – М.: РАГС, 2002. – 327 с.
8. Панкрухин А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – М.: Логос, 2002. – 64 с.
9. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы: учеб. пособие / Ф. Котлер, К. Асплунд, К. Рейн и др. – СПб.: Питер, 2005. – 382 с.
10. Флорида Р. Креативный класс / Р. Флорида. – М.: Классика-XXI век, 2005. – С. 43-45.
11. Ward S.V. Selling Places: The marketing and Promotion of Towns and Cities 1850-2000 / S.V. Ward. – London: Spon Press, 2004. – 190 p.
12. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования / В.А. Ядов. – М.: Добросвет, 2001. – 596 с.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
14. Ashworth G. Selling the City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning / G. Ashworth, H. Voogd. – L: Belhaven, 1990. – P. 82-83.
15. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: зачем, кому и какой нужен маркетинг территорий [Електронний ресурс] / А.П. Панкрухин. – 2003. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm.
16. Соболь О. Забезпечення суспільного визначення позитивного іміджу регіону / О. Соболь, І. Коломієць // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 77-83.
17. Житкова Е.Л. Маркетинг города: перспективные направления совершенствования (на примере г. Тольятти) / Е.Л. Житкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 79-93.
18. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: учеб. пособие / А.П. Панкрухин; Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. – М.: РАГС, 2002. – 327 с.
19. Ромат Є.В. Маркетинг у державному управлінні / Є.В. Ромат // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 4. – С. 32-35.
20. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни / М.А. Окландер. – К.: Наук. думка, 2002. – 168 с.
21. Карий О. Стратегічне планування розвитку міста / О. Карий. – Львів: ЗУКЦ, 2007. – 317 с.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.322:502.131.1

Мареха І.С.
кандидат економічних наук
Сумського державного університету

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ФОРМА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

RESOURCE SAVING AS A FORM OF RATIONALIZATION OF NATURAL RESOURCE MANAGEMENT IN CURRENT ECONOMIC RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано та проаналізовано основні наукові підходи до інтерпретації раціонального природокористування, а саме протекціоністський, когнітивний та інтегрований. Обґрунтовано, що ресурсозбереження виступає формою раціоналізації природокористування, яка ефективно інтегрує екологічні та економічні інтереси. Розкрито зміст ресурсозбереження як еколого-економічної категорії сталого розвитку. Здійснено розподіл методів ресурсозбереження за еколого-економічними рівнями раціонального природокористування.

Ключові слова: раціональне природокористування, протекціонізм, когнітивізм, ресурсозбереження, еколого-економічні рівні, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы и проанализированы основные научные подходы к интерпретации рационального природопользования, а именно протекционистский, когнитивный и интегрированный. Обосновано, что ресурсосбережение является формой рационализации природопользования, которая эффективно интегрирует экологические и экономические интересы. Раскрыто содержание ресурсосбережения как эколого-экономической категории устойчивого развития. Проведено распределение методов ресурсосбережения по эколого-экономическим уровням рационального природопользования.

Ключевые слова: рациональное природопользование, протекционизм, когнитивизм, ресурсосбережение, эколого-экономические уровни, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The main scientific approaches to understanding of rational nature management are categorized and analyzed in the article. Among them are protective, cognitive and integrated approaches. It is proved, that resource saving is a form of nature management rationalization, which integrates effectively ecological and economic interests. The concept of resources saving as an ecological and economic category of sustainable development is formulated. The ecological and economic levels of rational nature management are outlined. The resources saving techniques are distributed according to the ecological and economic levels of rational nature management.

Keywords: rational nature management, protectionism, cognitivism, resources saving, ecological and economic levels, sustainable development.

Постановка проблеми. Раціональне природокористування має визначальне значення для визнання економіки країни ресурсоефективною та такою, що орієнтована на сталий розвиток. По суті, в умовах сучасних світо господарських відносин раціональне природокористування повинно зводитися до ресурсозбереження, яке виступає першочерговим пріоритетом економічного розвитку країн Європи та інших розвинутих держав світу. У контексті інтеграції України до європейського співтовариства реалізація ініціатив з ресурсозбереження є важливим етапом у розробці комплексної концепції взаємозв'язку раціонального природокористування та економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку науки значний досвід щодо розуміння проблеми раціонального природокористування накопичений у працях Н.М. Андрєєвої, С.М. Бобильова, Є.В. Мішеніна, С.К. Харічкова та інших. Констатуючи наявність багатоаспектних підходів до раціонального природокористування, відзначимо, що дослідження цієї проблеми на предмет системного та ключового зв'язку з ресурсозбереженням перебували на периферії наукового пошуку. Відтак, новим напрямом пошуку повинно стати дослідження ресурсозбереження як форми раціоналізації та оптимізації природокористування в умовах сучасних економічних відносин.

Постановка завдання. Метою дослідження є актуалізація аспектів ресурсозбереження в системі раціонального природокористування. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань: аналіз підходів до раціонального природокористування; формулювання еколого-економічного змісту ресурсозбереження; розмежування еколого-економічних рівнів раціонального природокористування; ієрархічний розподіл багатоступеневої системи методів ресурсозбереження за еколого-економічними ознаками.

Виклад основного матеріалу. Аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних учених дозволив виявити три основні наукові підходи до еко-

лого-економічної інтерпретації раціонального природокористування – протекціоністський, когнітивний та інтегральний.

Найбільш розповсюдженою концепцією є протекціоністська, яка розглядає раціональне природокористування в контексті комплексу економічно ефективних природоохоронних заходів, які можуть здійснюватися на технологічному, продуктовому, еколого-економічному, корпоративному та екосистемному рівнях.

Головна ідея технологічного підходу полягає в розв'язанні еколого-економічних протиріч на основі передових технологічних рішень. В. Дикань разом з колегами [1] вважають, що раціональне природокористування полягає, по-перше, в ефективному видобутку природних ресурсів через застосування прогресивних технологій на основі економії, насамперед, мінерально-сировинних та водних ресурсів, а по-друге, у ліквідації або обмеженні негативного впливу господарської сфери на довкілля шляхом скорочення шкідливих викидів, встановлення очисних споруд, впровадження маловідходних і замкнутих (безвідходних) технологій, рециркуляції вторинних промислових ресурсів та утилізації побутових відходів. Учені додатково підкреслюють, що сучасна природоохоронна діяльність повинна бути спрямована на підтримку необхідних для життєдіяльності людини й суспільного виробництва стандартних умов (чистоти води, повітря, ґрунтів) та усунення можливості вичерпання водних, лісових, рибних ресурсів тощо. На думку авторів [2], раціональне природокористування, як метод управління взаємодією виробництва й довкілля, має забезпечуватися на прогресивній технологічній базі шляхом впровадження маловідходних технологій, що передбачають максимально допустиме використання вихідної сировини та неодмінно потребують правового закріплення. Розвиваючи напрям досліджень у технологічному аспекті, В. Казарська [3] пропонує розуміти раціональне природокористування як доцільну прибуткову діяльність суб'єктів підприємництва, спрямовану на попередження та нейтралізацію негативного впливу усіх видів відходів (газоподібних, рідких, твердих), а також інших видів антропогенного впливу на стан навколишнього природного середовища. Раціональне природокористування, на її думку, передбачає максимізацію виходу корисного результату на одиницю залученого у виробництво матеріального ресурсу в перерахунку на вартісні показники. Зміст безвідходних технологій конкретизується через розумінням останніх як методу виробництва продукції, при якому сировина та енергія використовуються найбільш раціонально й комплексно в такому послідовному циклі: сировинні ресурси – виробництво – споживання – вторинні ресурси, і будь-які впливи на довкілля не порушують умов його нормального функціонування. Вихідною передумовою підходу є концепція потенційної корисної споживчої (енергетичної, сировинної) цінності відходів на основі їх технічної обробки. Орієнтація на маловідходні технології не тільки призводить до покращення показників корисного (комплексного) використання сировини, але й дозволяє істотно підвищити ефективність виробництва й результативність використання праці за економічними та екологічними параметрами.

На думку дослідників [4], охорона природи включає розробку й здійснення заходів щодо її раціонального використання, що передбачає захист від антропотехногенних навантажень, активне регулювання природних процесів, відтворення й поліпшення природного потенціалу ландшафтів. Стратегічними напрямами природоохоронної діяльності в цьому ракурсі повинні стати: більш повне й комплексне використання природних ресурсів, розробка й запровадження у виробництво маловідходних і безвідходних технологічних процесів, які дозволяють істотно скоротити або повністю уникнути забруднення природного середовища і забезпечити більш глибоку переробку первинної сировини. Принцип єдності охорони природи та її раціонального використання є основоположним у взаємовідносинах суспільства з природою.

Дотримуючись позицій екологічного протекціонізму на рівні продуктової політики, учені [5] розуміють раціональне природокористування як системний аналіз життєвого циклу продуктів з метою мінімізації екологічного тиску, що завдається ними під час виробництва та споживання. Оцінка життєвого циклу дозволяє визначити ділянки життєвого циклу з максимальним виділенням парникових газів, утворенням відходів і стічних вод, а також елементи продуктового ланцюга з максимальним споживанням природних ресурсів.

Дослідження проблеми охорони довкілля на еколого-економічному рівні виробництва було започатковано в роботі [6], в якій раціональне природокористування за своїм еколого-економічним змістом ототожнюється з процесами екологізації господарських рішень і супроводжується аналізом відповідних еколого-економічних коефіцієнтів. Інші дослідники [7] вважають, що раціональне природокористування враховує основні аспекти природоохоронної діяльності й міру впливу на навколишнє середовище виробництва в прямому зв'язку з отриманими економічними результатами (собівартістю, прибутком та рентабельністю). Еколого-економічний рівень виробництва досліджується за такими показниками: екобезпечність технологічного процесу, озброєність і забезпеченість природоохоронними фондами, екологічність продукції, вплив на компоненти довкілля тощо.

Корпоративний підхід до вивчення сутнісно-змістової основи раціонального природокористування ґрунтується на розумінні останнього як керованої еколого-економічної підсистеми. Прибічники корпоративного підходу як методу управління природовиробництвом [8; 9; 10] у

своїх дослідженнях спираються на необхідність попередження екологодеструктивного впливу на навколишнє середовище шляхом раціонального використання сировини та природних ресурсів. Корпоративна відповідальність бізнесу за охорону навколишнього природного середовища набуває подальшого поширення в рамках концепції екологічного менеджменту [11; 12; 13]. Екологічний менеджмент є орієнтованим на отримання суттєвих економічних вигод за рахунок економії й збереження сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, зниження втрат, підвищення екологічної якості продукції, скорочення браку, зниження екологічних платежів і штрафних санкцій, скорочення кількості аварій та витрат на ліквідацію їх наслідків [14].

Раціональне природокористування, яке визначають на основі екосистемного підходу, розглядається як процес удосконалення технології та культури споживання природних ресурсів, наділення їх новими, поліпшеними споживчими властивостями, що дозволяє підвищити економічну ефективність використання природних активів та вивести суб'єктів природо споживання на новий конкурентний рівень. При цьому виявляються й дотримуються екологічні вимоги, екологічні обмеження та екологічні пріоритети з метою створення умов для сталого й екологічно безпечного соціально-економічного розвитку. Прибічники підходу [15] виокремлюють два шляхи раціонального природокористування. Перший шлях орієнтований на скорочення в розумних межах обсягів споживання в антропогенних екосистемах, а також передбачає селекцію тварин і рослин з метою отримання видів з широким діапазоном саморегулювання, тобто ілюструє економне, дбайливе, ощадливе використання природних ресурсів. Другий шлях передбачає збільшення фізичних обсягів певних ресурсів шляхом природо облаштування, тобто пошуку нових родовищ або наділення природного ресурсу новою якісною визначеністю. В якості прикладу дослідниками наводиться можливість компенсації дефіциту родючих земельних ресурсів завдяки меліорації, а дефіциту теплових ресурсів – шляхом розміщення їх на «теплих» південних схилах або забезпечення штучного підігріву ґрунту (теплова меліорація). Саме за такого способу управління природокористуванням реалізується екосистемний підхід.

Згідно з когнітивним підходом, раціональне природокористування досліджується як когнітивний процес. Імплементації екологоконструктивних заходів у сфері природокористування передбачає виконання певних інтелектуально-пізнавальних процедур. Пізнавальна діяльність орієнтована на отримання знань та носить пошуковий характер. Так, розуміючи під раціональним природокористуванням розумну рівновагу між економічними та екологічними інтересами, що досягається на основі оволодіння екологічними законами, автор [16] наголошує, що соціально-економічна діяльність має бути обов'язково врівноваженою й адекватною екологічні ситуації, не повинна суперечити природним законам, призводити до негативних і незворотних деградаційних процесів у біосфері. Близьким до цього погляду є позиція Б. Ерідана [17], який ототожнює раціональне використання природних ресурсів зі специфічними знаннями, а також думка деяких вчених [18; 19] про необхідність вивчення впливу природних та антропогенних факторів на стан екосистем як дотримання умови раціональності. Досліджуючи проблему більш глобально в роботі [20], автори виходять з пропозицією розуміння раціонального природокористування як, у першу чергу, наукової діяльності, спрямованої на подолання територіальних проблем взаємодії суспільства й природи у просторово-часовому аспекті на локальному, регіональному та глобальному рівнях. Пропонується оперувати терміном «раціональне природокористування» як вітчизняним аналогом поняття «сталий розвиток».

Більшість сучасних підходів до вирішення досліджуваної проблеми розвивається в руслі виникнення інтегрованих концепцій раціонального природокористування. Як приклад, у роботі [21] зазначається, що іманентною ознакою раціонального природокористування є ефективне використання природного капіталу. Раціональне природокористування передбачає покращення використання природних ресурсів, що експлуатуються, і охорону навколишнього середовища на основі модернізації економіки, підтримки інновацій, заміни природо ємних технологій на ресурсозберігаючі та енергоефективні, найкращі доступні технології, поглиблення й диверсифікацію переробки сировини.

Наукове розуміння раціонального природокористування як інтегрованої концепції подано на рисунку 1.

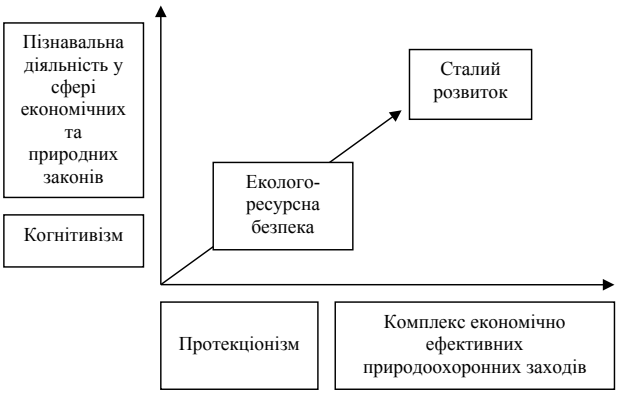


Рис. 1. Інтеграція наукових підходів до еколого-економічної інтерпретації раціонального природокористування

Узагальнюючи вищевикладене, під раціональним природокористуванням пропонується розуміти інтегровану концепцію, сформовану на основі активізації процесів мислення в напряму пошуку економічно ефективних способів

суспільного природо-виробництва з метою досягнення сталого розвитку.

Проведені нами дослідження показали, що наука раціонального природокористування насамперед пов'язується із проблематикою ресурсозбереження. Причому, орієнтація на ресурсозбереження є головним індикатором ефективності (раціональності) суспільного природо-виробництва. Отже, на наш погляд, ресурсозбереження виступає тією формою раціоналізації природокористування, яка ефективно інтегрує екологічні та економічні інтереси. Такий підхід є доречним з точки зору обґрунтування точок взаємного переходу досліджуваних понять, які є взаємозалежними та взаємообумовленими.

Під поняттям ресурсозбереження в природокористуванні ми розуміємо економічні відносини, що виникають між державою та суспільством з приводу раціонального поводження з природними ресурсами. Як екологічна категорія сталого розвитку, ресурсозбереження визначає альтернативне використання природних ресурсів і спрямоване на зниження екологічного навантаження. Як категорія економічна, ресурсозбереження задовольняє суспільні потреби в природних ресурсах у такий спосіб, який сприяє підвищенню економічної ефективності еколого-економічних систем як невід'ємної складової сталого розвитку.

Вважаємо за необхідне наголосити, що в умовах сучасних економічних відносин раціональне природокористування повинно реалізовуватися не лише в напряму імплементації природоохоронних ініціатив, але й у сфері природо– відтворення та природо-перетворення як ефективних форм екологоконструктивної діяльності ресурсозберігаючої спрямованості [22]. У зв'язку з цим, постає питання про формування системи еколого-економічних рівнів раціонального природокористування. Пропонуємо розподілити методи ресурсозбереження за рівнями природокористування в такій логічній послідовності [23]:

а) 1-й рівень раціонального природокористування – це природо-охорона (ресурсозбереження забезпечується шляхом прямої економії, консервації, часткової регенерації природних ресурсів);

б) 2-й рівень раціонального природокористування – це природо-відтворення (ресурсозбереження досягається через ресурсополіпшуючу економію, регенерацію, рециркуляцію ресурсопотоку, утилізацію відходів, пролонгацію життєвого циклу ресурсу);

в) 3-й рівень раціонального природокористування – це екоконструктивне природо-перетворення (ресурсозбереження проявляється у вигляді ресурсозаміщуючої економії, екологічної конверсії, дематеріалізації).

Як метод раціонального природокористування, ресурсозбереження передбачає найбільш ефективні форми сполучення факторів виробництва з метою їх оптимізації та отримання позитивного економічного результату. За своїм екологічним змістом воно є орієнтованим на попередження або вирішення ресурсно-екологічних протиріч (виснаження природних ресурсів), проблем (вичерпання природних ресурсів) та криз (руйнування природних ресурсів). Найхарактернішою рисою підприємництва в ресурсозбереженні є впровадження інновацій на постійній основі, що відрізняє його від інших природо-господарських практик. Зацікавленість підприємців у ресурсозбереженні як інноваційному методі природо-господарювання обумовлена значенням ресурсоефективного розвитку як фактора конкурентоспроможності на національному та глобальному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основы экологии и природопользования: учебное пособие / В.Л. Дикань, А.Г. Дейнека, Л.А. Позднякова, И.Д. Михайлов и др. – Харьков: ООО «Олант», 2002. – 384 с.
2. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.
3. Казарська В.В. Інтеграція економічних і екологічних інтересів / В.В. Казарська, І.Г. Гречановська // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2005. – Вип. 20. – С. 92-96.
4. Черевко Г.В. Економіка природокористування: навчальний посібник / Г.В. Черевко, М.І. Яцків. – Львів: Світ, 1995. – 208 с.
5. Власенкова Ю.А. Формирование эколого-экономического механизма устойчивого развития энергетического сектора на основе критериев эко-эффективности / Ю.А. Власенкова, О.И. Сергиенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.open-mechanics.com/articles/78.pdf.
6. Экономический механизм экологизации производства: монография / Е.В. Мишенин, Б.А. Семененко, Н.В. Мишенина. – Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1996. – 140 с.
7. Боронос В.М. Еколого-економічний аналіз структуризації показників виробництв / В.М. Боронос, І.В. Мамчук // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2006. – № 7. – С. 52-58.
8. Добуш Ю.Я. Формування системи екоменеджменту в економіці сталого розвитку / Ю.Я. Добуш // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623. – С. 74-84.
9. Літвак С.М. Екологічний менеджмент і аудит: навчальний посібник / С.М. Літвак. – К.: Професіонал, 2005. – 112 с.
10. Хомин Б. Підходи до обґрунтування ландшафтно-екологічного менеджменту національних парків / Б. Хомин // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – 2004. – Вип. 31. – С. 350-354.
11. Фещенко В.П. Стратегічне управління природокористуванням на підприємствах в умовах сталого розвитку / В.П. Фещенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – 2008. – Вип. 20. – С. 183-189.
12. Швіндіна Г.О. Екологічний менеджмент в енергетичних господарствах машинобудівних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.08.01 / Г.О. Швіндіна; [Сумський державний університет]. – Суми, 2006. – 22 с.
13. Петрушенко М.М. Економічне обґрунтування мотиваційного

інструментарію екологоорієнтованого управління підприємством: дис. канд. екон. наук: 08.00.06 / М.М. Петрушенко; [Сумський державний університет]. – Суми, 2007. – 225 с.
14. Экологический менеджмент: учебное пособие / Т.А. Трифонова, Н.В. Селиванова, М.Е. Ильина. – Владимир, 2003. – 291 с.
15. Шабанов В.В. Введение в рациональное природопользование: учебное пособие / В.В. Шабанов. – М.: РИО МГУП, 2007. – 189 с.
16. Степанюк Н.А. Економічні аспекти екологізації виробництва в контексті формування господарського механізму оптимального природокористування / Н.А. Степанюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 357-360.
17. Бганба-Эридан В.Р. Экология. Экономика. Будущее (Опыт группы специалистов Всемирного Банка в решении экопроблем): учебное пособие / В.Р. Бганба-Эридан. – Сухум: Издательство «Алашара», 2001. – 128 с.
18. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.
19. Пыльнева Т.Г. Природопользование: учебное пособие / Т.Г. Пыльнева. – М.: Финстатинформ, 1977. – 144 с.
20. Прыгунова И.Л. Рациональное природопользование в процессе развития приморских территориальных рекреационных систем / И.Л. Прыгунова, В.Б. Пышкин, А.В. Калениченко // Геополитика и региональное развитие. – 2014. – № 4. – С. 211-214.
21. Бобылев С.Н. Рациональное природопользование и природный капитал в контексте «зеленой» экономики / С.Н. Бобылев // Рациональное природопользование: традиции и инновации: Материалы Международной научно-практической конференции, Москва, МГУ, 23-24 ноября 2012 г. / Под общ. ред. проф. М.В. Слипенчука. – М.: Издательство Московского университета, 2013. – С. 16-17.
22. Андреева Н. Научные подходы к диагностике инвестиций в природопреобразующие проекты: системология, инструментарий и методы реализации / Н. Андреева // Економіст. – 2012. – № 3. – С. 65-69.
23. Мареха І.С. Податково-преференційне регулювання ресурсозбереження в напряму агрегації еколого-економічних рівнів раціонального природокористування / І.С. Мареха, М.П. Катерініна // Economics and management: Problems of Science and Practice: collection of scientific articles. – Germany, 2014. – Vol. 2. – PP. 217-220.

УДК 332.33-021.387(477)

Мельничук Л.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства та землеустрою
Черноморського державного університету імені Петра Могили

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО ТА РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF SUSTAINABLE AND RATIONAL LAND USE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито значення земельних ресурсів для розвитку суспільства, його продуктивних сил. Досліджено основні тенденції використання, відтворення та охорони земельних ресурсів в Україні. Обґрунтовано роль і сутність сталого землекористування та управлінський інструментарій забезпечення раціонального землекористування.

Ключові слова: земля, земельні ресурси, стале землекористування, раціональне землекористування, економічні важелі.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто значение земельных ресурсов для развития общества, его производительных сил. Исследованы основные тенденции использования, воспроизводства и охраны земельных ресурсов в Украине. Обоснована роль и сущность устойчивого землепользования, и управленческий инструментарий обеспечения рационального землепользования.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, устойчивое землепользование, рациональное землепользование, экономические рычаги.

ANNOTATION

The article researces the importance of land resources for the development of society and its productive forces and also the main trends in the use, reproduction and protection of land resources in Ukraine. The role and nature of sustainable land use and management tools to ensure sustainable land use is discovered.

Keywords: land, land resources, sustainable land use, sustainable land use, economic instruments.

Постановка проблеми. Земля є основою людського існування, що визначає її важливу роль у процесі соціально-економічного розвитку суспільства. Як основа екосистеми, знаряддя й предмет виробництва, об'єкт права власності вона є базисом сталого розвитку, умовою соціального прогресу та добробуту людини. Сучасний розвиток аграрної економіки незалежно від соціально-економічної орієнтації країни та способу виробництва стає все більш екологічно спрямованим, потребує збереження й відтворення природних ресурсів і раціонального їх використання. Земельні ресурси відіграють важливу роль у розвитку продуктивних сил країни. Тому раціональне землекористування є обов'язковою складовою комплексної системи експлуатації та охорони природних ресурсів і знаходиться в центрі уваги багатьох вчених та потребує подальших досліджень.

Сучасна система землекористувань розглядається як складний об'єкт, що характеризується розмаїттям форм власності, цільового використання, динамічністю розвитку (зміна складу угідь, об'єктів господарювання), а також отриманням максимального економічного прибутку в процесі використання. Це, своєю чергою, поглиблює проблеми антропогенного навантаження на земельні ресурси, нераціональних землекористування, структури земельних угідь тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема раціонального використання та охорони земель є предметом досліджень багатьох науковців. Різноманітні аспекти земельних відносин у сучасних умовах господарювання розглядаються, зокрема, у роботах В.Г. Андрійчука, В.В. Горлачука, М.В. Зубця, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, А.М. Третяка, А.М. Федорова, М.М. Федорова й ряду інших економістів. Проте ще велика кількість питань залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних проблем сталого землекористування та обґрунтувати стратегію раціонального землекористування в аграрних формуваннях, яка сприятиме підвищенню ефективного використання та охорони земельних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою сталого розвитку країни є земля, що розглядається як фізичний об'єкт, із своєю топографією і територіально-просторовими характеристиками. У більш широкому розумінні вживається поняття земельні ресурси, тобто основа природного і суспільного (соціального) життя.

Розглядаючи земельні ресурси як складову частину екосистеми, слід виходити з того, що екосистема – це єдиний природний комплекс, який утворений живими організмами й середовищем їх існування, де живі й неживі елементи пов'язані між собою обміном речовин і енергії.

Щоб земля була постійним джерелом багатства людей, вона повинна раціонально використовуватися. Для цього необхідна концепція сталого землекористування.

Стале землекористування – це така система відносин суспільного розвитку, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану земельних ресурсів, задоволенням мате-

ріальних і духовних потреб нинішнього та прийдешніх поколінь. Обґрунтовуючи необхідність сталого землекористування, його важливість з метою збереження земельних ресурсів, необхідно спиратися на основні соціальні, економічні та екологічні закони та принципи.

Земля – найважливіша складова природних ресурсів; основа рослинного й тваринного світу; вмістилище природних багатств; операційний базис промисловості, населених пунктів і доріг; головний засіб виробництва в сільському господарстві. Тому раціональне землекористування є обов'язковою складовою комплексної системи експлуатації та охорони природних ресурсів.

Відсутність в Україні належного правового та економічного механізмів стимулювання раціонального землекористування призвели до значного погіршення якісного стану земельного фонду, зокрема до погіршення екологічного стану ґрунтів, родючість яких знижується.

У ґрунтах України прослідковується негативна тенденція різкого зниження рівня гумусу (щорічне зниження на 0,5-0,6 тонни з га). Щорічні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів складають 32-33 млн тонн, приносять більше 10 млрд грн збитків. До цього негативу додалися процеси виснаження ґрунтів через інтенсивне використання орних земель при відсутності сівозмін (менше 25% господарств дотримуються сівозмін) [1].

Проблема раціонального використання земельних ресурсів, що є чи не основною передумовою підвищення ефективності як сільськогосподарського, так і суспільного виробництва в цілому, визначається головним чином структурою землекористування, оптимізацією співвідношень основних його складових. Статистичні дані свідчать, що в Україні: більше 800 тис. га деградованих, малопродуктивних та техногенно-забруднених земель підлягають консервації; 141 тис. га порушених земель потребують рекультивації й 253 тис. га малопродуктивних угідь – поліпшення; 13,3 млн га, зокрема 10,6 млн га орних земель, – еродовані землі; яри займають 140,4 тис. га; вітровій ерозії систематично піддається понад 6 млн га земель, а в роки з пиловими бурями – до 20 млн га. На якісний стан земельних ресурсів також істотно впливають гідрометеорологічні та небезпечні екзогенні геологічні процеси та явища (селі, зсуви, обвали, карсти, просідання ґрунту, абразія, руйнування берегів водосховищ тощо), які поширені більш ніж на 50% території. Посилилися процеси деградації ґрунтового покриву за рахунок техногенного забруднення: забруднення ґрунтів радіонуклідами, важкими металами, збудниками хвороб [2].

Також важливо відзначити, що в Україні достатньо висока сільськогосподарська освоєність земель – 68,9%, а лісистість становить 17,6% [3], що є мінімальною лісистістю серед країн Європи (Румунія – 29%, Болгарія – 30%, Чехія – 33%, Словаччина – 41%, Німеччина – 30%, Норвегія – 27%, Швеція – 60%, Італія – 33%, Іспанія – 27%, Франція – 28%, Польща – 29%, Греція – 44%) [4].

У контексті сталого розвитку, слід розрізняти поняття землекористування як матеріального (фізичного) об'єкта, так і комплексу соціальних, економічних, містобудівних, сільськогосподарських, екологічних, правових та інших відносин, які забезпечують спеціальний порядок використання, володіння й, в окремих випадках, розпорядження земельною ділянкою та особливу стійкість прав. За А.М. Третяком під землекористуванням «варто розуміти процес використання людиною (суспільством) інтегрального потенціалу території, який включає всі ресурси на відповідній ділянці геопростору, є складовою частиною суспільно-територіального комплексу регіонального рівня й веде до ускладнення його структури, що знаходить своє проявлення в процесі регулювання земельних відносин» [5]. Розглядаючи землекористування як складову частину екосистеми, треба виходити з того, що екосистема – це єдиний природний комплекс, який утворений живими організмами й середовищем їх існування, в якому живі й неживі елементи, пов'язані між собою обміном речовин і енергії [6]. У більш широкому розумінні землекористування розглядається не лише як природно-організаційне утворення, але й як основа життєдіяльності людей. Саме тому, землекористування – це середовище реального природного й суспільного (соціального) життя, що належить до універсальної категорії, яка виражає певну сукупність природних, а також соціальних предметів та їх властивостей.

Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці та коштів [7].

Раціональне використання й охорона земель – два взаємопов'язаних процеси, спрямованих на підвищення продуктивних сил землі. Вони передбачають:

– оптимізацію розподілу земельного фонду між галузями національного господарства і якомога ефективніше його використання в кожній з них;

– оптимізацію структури окремих видів земельних угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ, лісів, земель під водою тощо) відповідно до природно-економічних зон і районів;

– розробку й впровадження раціональної системи землеробства, яка включає ґрунтозахисний обробіток, удобрення;

– вапнування кислих та гіпсування засолених і солонцюватих ґрунтів, технологію вирощування сільськогосподарських культур, систему сівозмін тощо;

– осушення заболочених і перезволожених земель та зрошення й обводнення посушливих.

Стратегічним завданням державної політики в сфері аграрного землекористування є забезпечення раціонального використання та охорони продуктивних земель, збереження, відтворення та примноження їхньої родючості.

Вивчаючи досвід країн з ринковою економікою [8], інструментарієм екологічного впливу на економічні інтереси суб'єкта землекористування є:

• податкові пільги на здійснення екологічно орієнтованих видів діяльності (виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції, протиерозійні організація території землекористування, підтримання біорізноманіття території);

• пільгові кредити за процентними ставками для природоохоронних інвестицій;

• субсидії для здійснення природоохоронних програм, що мають загальнодержавне значення (раціональне використання, збереження та розширене відтворення земельних ресурсів, озеленення території, збереження природних об'єктів);

• дотації на ведення сільського господарства в особливо обмеженому режимі, вирощування продукції без отрутохімікатів;

• компенсації на безповоротних засадах за вилучення з інтенсивного використання та відведення під консервацію деградованих і малопродуктивних земель заради відновлення та збереження їх природних властивостей.

Всі важелі впливу на землекористувачів і власників землі в Україні можна розділити на стимулювальні й караючі. До стимулювальних економічних важелів у досліджуваній сфері віднесено [9]:

• надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання й охорони земель;

• виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини;

• звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають на стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами;

• компенсація з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини.

До караючих економічних важелів у досліджуваній сфері віднесено цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність громадян та юридичних осіб, які порушили земельне законодавство [9]. Найбільш поширеним видом покарання є штраф як грошове стягнення, що накладається судом у випадках і розмірі, встановлених в Особливій частині Кодексу про адміністративні правопорушення [10]. Ми вважаємо, що штрафи в Україні дуже низькі й часто порушник земельного законодавства в сфері охорони земель готовий сплатити штраф, оскільки природоохоронні заходи в десятки, а то й сотні разів дорожчі.

У сьогоднішніх соціально-економічних умовах виникає необхідність подальшого розвитку ефективних форм управління орендними земельними відносинами та раціонального землекористування, виправлення допущених помилок та розв'язання існуючих проблем на основі врахування досвіду управління земельними ресурсами через функції землі як природного ресурсу – основного національного багатства країни.

Екологічний підхід щодо раціонального використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення передбачає охорону й захист ґрунтів як головної складової природи, відновлення корисних властивостей ґрунтового покриву [8]. У цьому випадку обґрунтованим було б зменшення максимального терміну, на який може надаватися довготермінова оренда землі. При цьому, якщо орендар добросовісно використовував землю, не погіршував якості ґрунтів, він може мати переважне право на повторну оренду. Таким чином, це може сприяти збереженню якості ґрунтів.

Метою стратегії раціонального землекористування в аграрних формуваннях має бути визначення та реалізація основних напрямів державної земельної політики, спрямованих на вдосконалення орендних земельних відносин, створення сприятливих умов для сталого розвитку територій через планування, землеустрій і землевпорядкування, формування національного землеволодіння та планування землекористування територій, розвитку високоефективного конкурентоспроможного землеволодіння й землекористування, забезпечення переходу та розвиток вітчизняного сільськогосподарського землекористування на засадах стійкого розвитку.

Стратегія раціонального землекористування в аграрних формуваннях повинна базуватися на наступних принципах:

– комплексності, що передбачає поєднання природних, економічних, соціальних та інших факторів за умови інтегрованого збалансованого поєднання державних та демократичних інститутів;

– системності як основи розкриття взаємозв'язків і взаємозалежностей між усіма прийнятими для аналізу провідними структурними факторами керованої системи «людина – земельні ресурси – виробництво»;

– функціональності як фактору, що забезпечує взаємопов'язаність управлінських заходів у системі розвитку земельних відносин;

– керованості, визначальною умовою якої є цілеспрямоване регулювання процесами землеволодіння та землекористування;

– етапності, що забезпечує реалізацію програмних засад сталого розвитку земельних відносин.

Складовими стратегії раціонального землекористування в аграрних формуваннях такі:

• Вдосконалення законодавчої, нормативно-правової та інституційної бази й інструментів подальшого регулювання орендних земельних відносин, створення сприятливих умов для планового й сталого розвитку всіх територій України.

• Зміцнення системи гарантій прав власності на землю, створення умов для ефективного господарювання на ній.

• Запровадження інтегрованого підходу до управління земельними ресурсами, підвищення його координованості та ефективності.

• Підвищення ролі землеустрою та інших інструментів регулювання земельних орендних відносин у процесах просторового розвитку країни.

• Удосконалення систем оцінки земель та платності землекористування, збільшення надходжень плати за оренду землі до місцевих бюджетів.

• Залучення громадськості до участі в процесі планування використання земельних ресурсів.

• Посилення охорони земель та забезпечення екологоорієнтованого використання земельних ресурсів [11].

Для забезпечення сталого розвитку необхідне формування такого права власності на землю, за допомогою якого чітко визначається правомочність суб'єктів землекористування, встановлюється повноваження по володінню, користуванню та розпорядженню землею. У відносинах земельної власності повною мірою повинні втілюватися екологічні та економічні складові землекористування, соціальні зв'язки й процеси. Забезпечення такого принципу сприятиме сталому розвитку суспільства [5].

Одним із регулятивних інструментів забезпечення сталого землекористування є система управління, яка спирається на визнання землі джерелом багатства. Вважаємо, що управління земельними ресурсами повинно охоплювати всі процеси земельних відносин, землекористування й землеволодіння, зокрема: землевпорядкування території й землеустрою господарств, формування раціонального розподілу земель між галузями господарського комплексу, заходи щодо ефективного використання та охорони земель.

Найбільш повна оцінка природного й 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 введення в неї нової складової – реєстрації землеволодінь, землекористувань і об'єктів нерухомості, що відображає правовий статус та господарський стан використання земель за цільовим призначенням.

Дослідженням встановлено, що реєстрація землі сприяє вирішенню як економічних, так і соціальних проблем. Добре продумана система реєстрації забезпечує розвиток земельного ринку й підвищення ефективності використання земель, а також захист прав на нерухоме майно, що значною мірою нормалізує економічне життя країни. Управління раціональним землекористуванням здійснюється за допомогою постійного моніторингу за станом земельних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Земельні ресурси – це не просто чинник виробництва, а те благо, яке забезпечує просторові та територіальні передумови використання ресурсної бази економічного та соціального розвитку, а також її відтворення. З огляду на це, питання раціонального використання та охорони земельних ресурсів має стати пріоритетним напрямом не лише економічної, а й соціальної та екологічної політики.

Внаслідок непослідовності проведення окремих етапів земельної реформи в Україні та спрощеного підходу до вирішення низки проблемних питань, здійснювалися зміни суто зовнішнього характеру як щодо суб'єктів землеволодіння, так і характеру землекористування. Якісних зрушень щодо посилення соціальної та екологічної орієнтованості залучення земельних ресурсів у господарський оборот, поліпшення інституціонального забезпечення відносин власності й організаційно-правових форм організації сільськогосподарського виробництва так і не відбулося. Тому виникає необхідність створення дієвого механізму вдосконалення земельної політики в контексті сталого розвитку, який сприятиме інвестиційному забезпеченню агротехнічних та природоохоронних робіт, що дасть можливість підвищити соціально-економічну та екологічну ефективність землекористування в Україні.

Раціональне землекористування значною мірою залежить від застосовуваних методів і можливостей аграрних підприємств відносно забезпечення його засобами підвищення родючості, а відповідно й від рівня компетентного управління цими процесами. Еколого-економічний інструментарій управління та регулювання сфери землекористування в напрямі її раціоналізації передбачає використання як ринкових, так і державних регуляторів.

Механізм економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель в Україні існує, однак для ефективності його функціонування залежить від збалансованого поєднання регуляторів примусово-обмежувального характеру з регуляторами стимулювального й компенсаційного характеру, які, своєю чергою, забезпечують сприятливі умови для землезбереження, а також для забезпечення екологічно безпечних технологій і методів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третяк А.М. Стратегія реформування земельної політики в Україні на сучасному етапі // Землевпорядний вісник. 2009. – № 6. – С. 12-20.
2. Про Загальнодержавну програму використання та охорони земель: Закон України (проект). [Електронний ресурс]. – Доступний з http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2JY00 A.html.
3. Синякевич І.М. Екологічна й лісова політика: зб. наук.-техн. праць НЛТУ України / І.М. Синякевич. – Львів: Вид-во ЗУКЦ, 2008. – Вип. 4. – 144 с.
4. Україна у цифрах 2013: стат. зб. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://lib– rary.oseu.edu.ua/docs/Ukraina u cifrah-2011.pdf.
5. Третяк А.М. Зміна пріоритетів земельної реформи в зв'язку з удосконаленням економічних відносин власності на землю // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 2. – С. 5-10.
6. Другак В.М. Теоретичні та методичні основи економіки землекористування / Другак В.М. – К.: ЦЗРУ, 2004 – 129 с.
7. Деякі інституціональні аспекти земельних відносин в Україні: стан та напрями вдосконалення: [наук. видання] / НАН України, РВПС України / [І.К. Бистряков, О.С. Новоторов, Т.С. Ніколаєнко та ін.]. – К., 2002. – 134 с.
8. Власов В.І. Сільське господарство Польщі після вступу до Європейського Союзу / В. Власов, М. Оніщук, О. Овсянніков // Економіка АПК: міжнар. наук.-виробн. журнал. – 2005. – № 5 – С. 121-122.
9. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р., № 2768-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.
10. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 2008 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bookshunt.ru/ad_go_u.php.
11. Мельник Л.В. Стратегічні засади раціонального землекористування в аграрних формуваннях [Електронний ресурс] / Мельник Л.В. // Науковий вісник НУБіП України. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/29.pdf.

УДК 330.837:330.15.0035:63

Рогач С.М.
доктор економічних наук, доцент
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ АГРАРНОЇ СФЕРИ

INSTITUTIONALIZATION OF RELATIONS OF OWNERSHIP OF NATURAL RESOURCES IN AGRICULTURAL AREA

АНОТАЦІЯ

Визначена необхідність регулювання процесу інституціоналізації аграрного природокористування з урахуванням трансформаційних змін відносин власності на природні ресурси. Обґрунтовано систему пріоритетних напрямів інституціоналізації відносин власності на основні види природних ресурсів аграрної сфери, в основу якої покладено вимоги екологічної збалансованості та потреб соціально-економічного розвитку галузі.

Ключові слова: інституціоналізація, відносини власності, форми власності, природні ресурси, інституціональний механізм, аграрне природокористування, реформування.

АННОТАЦИЯ

Определена необходимость регулирования процесса институционализации аграрного природопользования с учетом трансформационных изменений отношений собственности на природные ресурсы. Обоснована система приоритетных направлений институционализации отношений собственности на основные виды природных ресурсов аграрной сферы, в основание которой заложены требования экологической сбалансированности и социально-экономического развития отрасли.

Ключевые слова: институционализация, отношения собственности, формы собственности, природные ресурсы, институциональный механизм, аграрное природопользование, реформирование.

ANNOTATION

The necessity of institutionalization regulation of agricultural natural resources using which is based on the transformational changes of property relations for natural resources is identified. Based System of institutionalization priorities of property relations for basic agricultural natural resources which is based on the requirements of the environmental balance and socio-economic needs of the industry is substantiated.

Keywords: institutionalization, property relations, ownership, natural resources, institutional mechanism, agricultural environmental management, reformed.

Постановка проблеми. Природно-ресурсний потенціал аграрної сфери є визначальним чинником повноцінного та динамічного соціально-економічного розвитку національної економіки. Однак, сьогодні застосовуються не всі наявні можливості та резерви щодо раціонального використання природних ресурсів у сільському господарстві.

Історичні передумови та досвід ринкових перетворень у природно-ресурсному секторі аграрного комплексу доводять першочерговість перегляду саме інституціональних детермінант природокористування, які охоплюють весь спектр відносин, пов'язаних із володінням, використанням та охороною окремих складових природного потенціалу (земельного, водного та лісового фонду) та ураховують трансформаційні зміни відносин власності на природні ресурси. Саме тому, обґрунтування інструментальної бази регулювання аграрного природокористування з урахуванням трансформаційних змін відносин власності на природні ресурси є важливою науковою проблемою, що обумовлює об'єктивну необхідність визначення основних напрямів формування інституціонального механізму цієї сфери економіки України.

Аналіз існуючих досліджень. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі проблеми формування відносин власності на природні ресурси були й залишаються найбільш дослідженими, але водночас і найбільш дискусійними. При цьому, як наукова категорія, власність на природні ресурси здебільшого розглядається в економічному й юридичному розумінні, що знайшло своє відображення в працях провідних вітчизняних вчених, таких як Д. Бабміндра, В. Борисова, О. Веклич, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, І. Каракаша, Л. Новаковський, П. Саблук, Ю. Стадницький, М. Хвесик, А. Чупіс та інші. Разом із тим, ця категорія має свій філософський, психологічний, моральний та інші аспекти, які часто залишаються поза увагою вчених. Ще менш активно в науковій літературі висвітлюються проблеми застосування інституціонального підходу щодо вивчення сутності та впливу трансформування відносин власності на стан використання природних ресурсів в аграрній сфері. Окремі аспекти цієї проблеми розкрито в працях Д. Бабміндри, І. Бистрякова, В. Борисової, Т. Галушкіної, З. Герасимчук, В. Голяна, М. Долішнього, Є. Мішеніна, М. Ступеня, С. Харічкова, М. Хвесика, Л. Шостак та інших. Також залишаються недостатньо дослідженими проблеми визначення місця й ролі інститутів щодо забезпечення темпів, пропорцій та способів аграрного природокористування з урахуванням змін відносин власності та впровадження нових організаційно-правових форм підприємництва в практику господарювання агроформувань.

Відповідно метою даної роботи є на основі аналізу сучасних науково-методичних підходів визначення інституціональних детермінант регулювання аграрного природокористування з урахуванням трансформаційних змін відносин

Рис. 1. Класифікація підходів щодо формування інституту власності

власності на природні ресурси в аграрній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу. Відносини власності посідають центральне місце в суспільстві й визначають основи державного та суспільного устрою. Відомі в науці економічні вчення про власність розглядають її із різних аспектів: по-перше, загальновизнаним є підхід, згідно з яким власність пов'язують із станом привласненості (володіння, користування та розпорядження) та відчуження, що тісно взаємопов'язані між собою; по-друге, власність розглядають як економічну, філософську, правову та політологічну категорію. Власність в економічному розумінні трактується як сукупність відносин людей щодо засобів виробництва й предметів споживання; у філософському – зумовлена морально-етичними прагненнями людини як господарюючого суб'єкта; правовому – полягає в урегулюванні загальновизнаними нормами права економічних відносин власності; політологічному – вона завжди залишається центральним питанням боротьби різних політичних партій та окремих політиків [1, с. 7].

Відповідно економічні відносини власності представляють собою визначену суспільну форму, у межах якої відбувається привласнення людиною або суспільством предметів природи. Тому власність як економічна категорія розглядається як найбільш ефективний і гарантований засіб реалізації економічних інтересів окремих осіб, їх груп та об'єднань і суспільства в цілому при використанні природних багатств [2, с. 31-32].

Форми власності, суспільний поділ праці, взаємний обмін діяльністю, форми розподілу як структурні елементи виробничих відносин становлять каркас суспільної будови, а інститути, тобто норми й правила, звичаї й традиції, є тими елементами, що наповнюють цей каркас, надають йому довершеної, життєвої форми. Врахування їх взаємодії забезпечує можливість визначити концептуальні підходи щодо формування інституту власності (рис. 1).

Таким чином, форми власності на виробничі ресурси, у тому числі природні (землю, ліси, водойми), лежать в основі інституціональних структур, що забезпечують той або інший тип соціоекономічних відносин у суспільстві (від ліберального до радикального).

Істотний вплив на специфіку регулювання відносин власності на природні ресурси аграрної сфери має оптимальне врахування всіх особливостей їх природного походження й фактичного стану природних об'єктів (рис. 2). Такий підхід до правового оформлення відносин власності на природні ресурси забезпечує їх раціональне використання й ефективну охорону державою та є регулятором найважливіших аспектів суспільних відносин.

Сьогодні у вітчизняному законодавстві існує значна кількість правових норм, що регулюють відносини власності на природні багатства. Вони закріплені в конституційному, адміністративному, цивільному, природно-ресурсному, екологічному й навіть кримінальному законодавстві, утворюючи таким чином комплексний правовий інститут права власності на природні ресурси в об'єктивному змісті. Хоча юристи дотримуються думки, що ніякої іншої власності, крім приватної, бути не може, а власність і приватна власність – синоніми.

Рис. 2. Специфіка відносин власності на природні ресурси аграрної сфери

Разом з тим, в Україні впродовж тривалого періоду на законодавчому рівні не було визначено права власності на природні ресурси та їх структуру. Згідно зі ст. 13 Конституції України природні ресурси, а саме земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші, які перебувають у межах її території, природні ресурси її континентального шельфу – є об'єктами права власності українського народу. Від імені народу право власника реалізують органи державної влади та місцевого самоврядування. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» «природні ресурси є власністю народу України, який має право на володіння, використання та розпорядження природними багатствами країни [3; 4].

Залишаючись поза дискусією щодо правомірності існування юридичної норми, яка визначає власність усього народу України, зауважимо лише, що й дотепер природні ресурси (за винятком земельних) не ідентифіковано як об'єкти власності. Водні й лісові ресурси, а також ресурси надр визначаються досі як такі, що мають загальнодержавне та місцеве значення.

У сутнісному розумінні, право власності на природні об'єкти та їх ресурси – це система правових норм, що закріплюють, регламентують і охороняють відносини власності на природні багатства в державі [5, с. 61-63]. Така значна увага до природних ресурсів у різних галузях правових відносин пов'язана з їх стратегічною цінністю для потреб як сільськогосподарського виробництва, так й господарського комплексу країни в цілому, а також забезпечення сприятливих умов життєдіяльності населення.

Врегулювання відносин власності на природні ресурси є центральною ланкою інституціональних перетворень у сфері аграрного природокористування, адже чітке розмежування державної, приватної та комунальної форм власності – це основа прозорості, конкурентності та законності щодо їх використання. На думку науковців, саме за таких умов система управління втрачає інертність, дирижистський характер, відходить від примату «кришування» й формує якісно нову модель регулювання використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища [6, с. 21].

Разом з тим, досвід інституціональних перетворень в інших країнах доводить, що поєднання формальних та неформальних інститутів, які базуються на використанні різних форм власності та багатоукладності господарювання, є складною методологічною та практичною проблемою. У цьому аспекті заслуговує на увагу дослідження представника нової інституціональної теорії Е. Остром щодо практики інституціональних домовленостей, які виникають там, де держава або не спроможна створити, або не може повною мірою заставити дотримуватись передбачених нею формальних правил. Відповідно вона робить обґрунтований висновок, що не існує наперед визначеної межі, яка б установлювала, де найбільш ефективно «працюватиме» приватна й державна власність і пряме державне регулювання, чи колективна (комунальна) власність. Тому визначити певний набір інститутів, який би був оптимальним для всієї економічної системи, не вдається [7].

Окрім цього, урегулювання відносин власності на природні ресурси аграрної сфери, відповідно до загальноприйнятих вимог світової спільноти, має враховувати низку базових чинників, пов'язаних із гарантуванням екологічної безпеки природокористування, соціальної ефективності використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища.

Формуванню правового поля інституціоналізації відносин власності на природні ресурси мають передувати відповідні інституціональні перетворення. Вони мають представляти собою сукупність заходів, спрямованих на демонтаж інститутів командно-адміністративної системи, що за своїм змістом не можуть бути вмонтовані в ринкову систему господарювання, вдосконалення інституціональних форм прикладання капіталу, які виникли й функціонують у перехідний період, формування нових економічних інститутів, що мають забезпечити імплементацію пріоритетів аграрного природокористування в основу підвищення благополуччя населення.

Також важливим аспектом інституціоналізації відносин власності на природні ресурси в аграрній сфері є посилення фінансової самодостатності територіальних громад, яке передбачає чітке визначення функцій щодо розподілу одержуваних від їх використання доходів між центральними, регіональними органами виконавчої влади й місцевого самоврядування. Цю думку підтверджують фахівці, які вважають, що передача у власність органів місцевого самоврядування окремих об'єктів природно-ресурсного потенціалу розширить базу для наповнення місцевих бюджетів і тим самим стимулюватиме місцеву владу до максимального вилучення обов'язкових фіскальних платежів із сфери обігу природного капіталу. При цьому важливо створити систему противаг між різними рівнями управління природокористуванням, щоб не допустити узурпації володіння окремими видами природних благ та приватизації стратегічно важливих об'єктів [8, с. 54].

Щодо формування відносин власності на основні види природних ресурсів аграрної сфери, то право власності на землю є найбільш урегульованим і водночас залишається найактуальнішим і проблематичним.

Аналізуючи земельний фонд України за формами власності, слід відзначити значні структурні зрушення. Так, якщо в 1990 р. уся земля перебувала в державній власності, то за станом на 01.01.2013 р. частка земель цієї форми власності становила біля 48%. Аналогічні темпи зменшення спостерігаються й в площах земельних угідь, що перебувають у колективній власності. Відповідно, простежується чітка тен-

денція щодо збільшення питомої ваги земель приватної форми власності (із 3,2% у 1996 р. до 52% у 2013 р.).

Така тенденція, з одного боку, є закономірною для умов ринкової економіки, однак інституціональна неврегульованість процесу приватизації обумовлює низку суперечностей і колізій. Зокрема, до інституційних колізій можна віднести той факт, що в результаті проведення земельної реформи більше як 2/3 сільськогосподарських угідь, у тому числі майже 4/5 ріллі, перебуває в приватній власності. Це обумовлює необхідність розроблення інституціонального механізму їх трансформації, передбачивши викуп таких земель державою (якщо вони передаються, наприклад, до Держлісфонду), відшкодування власникам і землекористувачам утрачених прибутків, коли орні землі відводяться під консервацію або трансформуються в кормові угіддя.

Зокрема, ФАО вказує, що жодна форма землеволодіння й користування, включаючи приватну власність, не має абсолютного характеру. Права володіння й користування обмежені правами інших осіб і повноваженнями держави, наприклад правом накладати обмеження, пов'язані з охороною навколишнього середовища й землевпорядним плануванням. Усі громадяни зобов'язані поважати інтереси довготривалої охорони й сталого землекористування [9, с. 7].

Тим більше, після прийняття нового Земельного кодексу України, в якому узаконено приватну форму власності на земельні ресурси, насамперед сільськогосподарського призначення, виникає необхідність розроблення таких інституціональних засад роздержавлення та приватизації окремих складових природного капіталу, що сприятимуть посиленню не лише комерційного аспекту господарського їх освоєння, а й удосконаленню земельних відносин, соціальній та екологічній спрямованості аграрного природокористування в цілому.

Однак, незважаючи на те, що Земельний кодекс передбачає існування приватної власності на землю сільськогосподарського призначення, Верховною Радою України встановлено мораторій на її купівлю та продаж до 01.01.2016 року. В Україні практично не існує інституту приватної власності на сільськогосподарські землі в звичайному для розвинених держав форматі (тобто об'єднання в праві власності права на володіння, користування й розпорядження). Й тому слід погодитись з аналітиками, які стверджують, що права власності на землю в нашій країні залишаються майже не визначеними та практично не захищеними.

Аналіз сучасних екологічних та економічних проблем аграрного землекористування дає підстави зробити висновок, що однією із причин їх появи та розвитку є ігнорування вартості землі як економічної субстанції протягом тривалого часу. Впродовж майже 20 років з часу проголошення приватної власності на землю в Україні так і не створено макроекономічних передумов для повноцінної реалізації власниками земельних ділянок свого права на отримання належної їм частини вартості кінцевого продукту.

Це дає підстави для висновку про необхідність підбору важелів впливу таким чином, щоб ресурсно-екологічна безпека та соціально-економічна ефективність аграрного природокористування не були полярними цілями суб'єктів земельних відносин, а органічно доповнювали одна одну через нові інституціональні форми господарських відносин. Відповідно основними стратегічними цілями подальшого розвитку земельних відносин в аграрному секторі та підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель мають бути:

- продовження формування необхідної законодавчої та нормативної бази з питань аграрного землекористування;
- проведення державної інвентаризації земель за формами власності й суб'єктами господарювання, створення єдиної системи державного земельного кадастру й реєстрації прав на нерухомість, здійснення кадастрової й ринкової оцінки земельних ресурсів;
- формування ефективного механізму функціонування повноцінного, регульованого державою ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, що передбачає створення належної інфраструктури;
- регулювання цінової та податкової політики через відповідні органи виконавчої влади й місцевого самоврядування;
- удосконалення оренди земель у сільському господарстві шляхом формування конкурентного середовища серед потенційних орендарів землі, урегулювання розмірів сільськогосподарських угідь, які орендуються агрохолдингами;
- запровадження державного контролю та формування інституту обмежень у використанні земель, пов'язаних з їх охороною, забезпечення екологічної збалансованості землекористування;
- сприяння розвитку органічного виробництва шляхом формування відповідної законодавчої бази та створення національного органу сертифікації;
- залучення кредитних ресурсів за рахунок коштів населення через механізм зниження норми позичкового відсотка й зростання норми відсотка по депозитах і на цій основі перетворення кредитних ресурсів у головне джерело інвестицій, а також коштів українських та іноземних інвесторів.

Важливим елементом природного багатства є водні ресурси, які забезпечують життєдіяльність населення та задовольняють виробничі потреби агропромислового комплексу. Право власності на води та водні об'єкти, що закріплено у водному законодавстві, становить значний інтерес з погляду регулювання відносин власності. Так, ст. 6 Водного кодексу передбачає,

що води (водні об'єкти) є виключно власністю народу України й надаються тільки в користування [10].

Однак, вітчизняне водне законодавство потребує значної корекції, обумовленої трансформаційними змінами, що відбулися в економіці та низкою деструктивних факторів аграрного водокористування, а саме: безсистемним характером водокористування, зокрема в аграрній сфері; жорсткою організаційною структурою управління водним господарством; технічною невідповідністю інженерної інфраструктури водогосподарських об'єктів організаційно-економічним формуванням у суміжних галузях, зокрема, у сільськогосподарській меліорації розміри меліоративних систем не відповідають територіальним межам аграрних підприємств; невідповідністю майнових прав на водогосподарські об'єкти економічним інтересам аграрних водо– і землекористувачів; наявністю екологічних проблем аграрного водокористування, які потребують негайного вирішення; низьким економічним потенціалом сільськогосподарських підприємств, що обмежує можливості застосування механізмів самофінансування гідромеліоративних заходів.

Комплексне вирішення зазначених проблем вимагає модернізації інституціонального механізму аграрного водокористування в напрямі перегляду методів фіскального регулювання, важелів регіональної політики, упровадження інституту приватної власності та стимулювання інноваційного оновлення матеріально-технічної бази. Все це має отримати відповідне відображення у водному законодавстві через інституціоналізацію форм власності, а також узаконення нових організаційно-правових форм підприємництва, зокрема, державно-приватного партнерства.

Власність на ліси та лісові об'єкти, що відображена в лісовому законодавстві, також являє собою складну наукову та практичну проблему. Ліси є національним багатством країни й за своїм призначенням та місцем розташування виконують переважно екологічні, естетичні, оздоровчі та інші функції, мають обмежене експлуатаційне значення й підлягають державному обліку та охороні. У рамках реформування лісового сектору важливе місце відводиться відродженню різних форм власності на ліси та багатоукладну ефективну систему господарювання.

На нинішньому етапі всі ліси України є власністю держави, що в цілому відповідає ринковому середовищу, але має певні негативні сторони як з економічного, так і екологічного погляду. Це передусім відчуження широких мас населення від лісу як засобу виробництва, а також відрив лісового господарства від інтересів суспільства та екології. Ураховуючи, що для жителів сільської місцевості ліс є й джерелом отримання «живих» грошей, і основою працевлаштування, і засобом відпочинку, необхідний зважений підхід щодо врегулювання процесу інституціоналізації відносин власності на цей вид ресурсу.

На сучасному етапі основною причиною суперечностей правового регулювання аграрного природокористування є й те, що новий Земельний кодекс прийнято, а Лісовий і Водний кодекси перебувають у процесі розроблення. Це породжує численні колізії, пов'язані з установленням меж, суб'єктів та принципів володіння,

Рис. 3. Пріоритетні напрями інституціоналізації відносин власності на основні види природних ресурсів аграрної сфери

користування та розпорядження природними ресурсами. Також, у Земельному кодексі узаконено приватну власність на земельні ресурси, два інших не містять положень про впровадження приватних ініціатив стосовно володіння, користування та розпорядження відповідними видами ресурсів.

Зазначене дає підстави сформувати схему інстиуціоналізації відносин власності, в основу якої покладено пріоритети екологічної збалансованості та потреб соціально-економічного розвитку галузі та відображені основні заходи щодо формування сучасного правового поля й врахування як потреб господарської самодостатності аграрних товаровиробників, так і вимог щодо раціонального використання природних ресурсів та їх охорони (рис. 3).

Таким чином центральною ланкою подальших інституціональних перетворень у сфері аграрного природокористування повинне бути врегулювання відносин власності, спрямоване на зміну принципів взаємодії основних суб'єктів цієї сфери як щодо володіння, розпоряджання та використання природних благ, так і розподілу прибутків, які створюються на основі присвоєння ренти.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дає підстави зробити висновок, що масштаби та темпи інституціональних змін мають синхронізуватися із глибоким аналізом макроекономічної кон'юнктури та комплексною оцінкою сфери аграрного природокористування. Центральною ланкою інституціональних перетворень у сфері аграрного природокористування має стати реформування економічних відносин, зокрема щодо власності. При цьому процес інституціоналізації відносин власності в сфері аграрного природокористування вимагає застосування комплексу правових, адміністративних, організаційних, фінансово-економічних заходів, що принципово змінюють характер прикладання капіталу, розподіл прибутків та розпорядження об'єктами нерухомості. Ці заходи повинні бути не поодиноким упровадженням норм і правил, а організованою інтегрованою системою дій у вигляді форм, важелів, методів та способів, що являє собою цілісний інституціональний механізм аграрного природокористування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоров М.М. Власність на землю як основа формування земельних відносин / М.М.Федоров // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 1999. – № 11. – С. 7-9.
2. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій: [монографія] / Під заг. ред. чл. – кор. НАН України Б.М.Данилишина. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.
3. Закон «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991р.// Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 41. – 546 с.
4. Конституція України. – К: Велес. 2007. – 48 с.
5. Природноресурсове право України: Навч. посіб / [За ред. І.І. Каракаша]. – К.: Істина, 2005. – 376 с.
6. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональне забезпечення землекористування: теорія і практика / Монографія. – К.:Книжкове видавництво НАУ, 2006. – 260 с.
7. Economic Governance. Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009 (compiled by the Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences). nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/sci.html.
8. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян // – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
9. Рябоконь В.П. Соціально-економічна сутність аграрної політики та шляхи її реалізації / В.П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 3-8.
10. Водний кодекс України. – К.: Преса України. – 1995. – 15 с.

УДК 338.2

Чернихівська А.В.
кандидат економічних наук,
професор кафедри сталого природокористування
Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА – СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

«GREEN» ECONOMY – A STRATEGIC VECTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні, методологічні та практичні засади впровадження «зеленої» економіки та перспектив її розвитку в Україні на засадах сталого розвитку. Висвітлено сучасні напрями розвитку «зеленої» економіки. Проведено порівняльний аналіз концепцій сталого розвитку та «зеленої» економіки. Досліджено основні принципи «зеленої» економіки. Обґрунтовано вагомість «озеленення» пріоритетних галузей господарства. Визначено стратегічні пріоритети розвитку «зеленої» економіки в Україні.

Ключові слова: сталий розвиток, «зелена» економіка, «озеленення», екологізація, концепція, стратегія, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические, методологические и практические основы внедрения «зеленой» экономики и перспектив ее развития в Украине на принципах устойчивого развития. Освещены современные направления развития «зеленой» экономики. Проведен сравнительный анализ концепций устойчивого развития и «зеленой» экономики. Исследованы основные принципы «зеленой» экономики. Обоснована значимость «озеленения» приоритетных отраслей хозяйства. Определены стратегические приоритеты развития «зеленой» экономики в Украине.

Ключевые слова: устойчивое развитие, «зеленая» экономика, «озеленение», экологизация, концепция, стратегия, экономический рост.

ANNOTATION

The article considers the theoretical, methodological and practical framework for the implementation of green economy and prospects of its development in Ukraine on the principles of sustainable development. Lit modern directions of development of «green» economy. Comparative analysis of the concepts of sustainable development and green economy. The main principles of «green» economy. Substantiates the importance of «greening» the priority sectors of the economy. Defined the strategic priorities for the development of «green» economy in Ukraine.

Keywords: sustainable development, «green» economy, «greening», ecologization, concept, strategy, economic growth.

Постановка проблеми. Зміни клімату, що проявляються в підвищенні кількості, інтенсивності та тривалості стихійних лих, погіршення екологічної ситуації, а відтак і стану здоров'я населення через інтенсивне застосування екологічно «брудних» технологій виробництва, поступове вичерпання невідновних природних ресурсів та подальше зростання цін на енергоносії в умовах високої енергоінтенсивності економіки – всі ці виклики, які сьогодні гостро стоять перед Україною, вимагають найшвидшого переходу країни до так званої «зеленої» економіки – тобто економічного розвитку за рахунок ширшого впровадження енергоефективних технологій, методів «чистого виробництва», використання відновлювальних джерел енергії тощо.

Серед пріоритетів сталого соціально-економічного розвитку України об'єктивно постає необхідність екологічно збалансованого функціонування економіки. Відомо, що Україна перебуває в стані затяжної еколого-економічної кризи, яка має тенденцію до поглиблення. Єдиним виходом у ситуації, яка склалася, є поєднання політики економічної стабілізації й зростання з відповідними екологічними заходами [3].

Україна опинились перед неминучим життєвим вибором: або продовжувати шлях виснаження та забруднення природних ресурсів, чи обрати новий вектор розвитку, який буде задовольняти наші сьогоднішні потреби та не входитиме в суперечність з інтересами наших нащадків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим дослідженням проблем впровадження та розвитку «зеленої» економіки в Україні присвячені праці багатьох науковців, зокрема В. Барановської, О. Бондаря, Б. Буркинського, Т. Галушкіної, Л. Мельника, Л. Мусіної, В. Потапенка, В. Реутова, С. Харічкова, М. Хвесика, Є. Хлобистова та інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретико-методологічних підходів щодо впровадження «зеленої» економіки та перспектив її розвитку в Україні на засадах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економічно розвинені країни світу намагаються поєднати розв'язання економічних та екологічних проблем шляхом активної діяльності в межах впровадження концепцій сталого розвитку й «зеленої» економіки.

На сьогоднішній день сталий розвиток – це міжнародний тренд, універсальна політична стратегія для національного та міжнародного рівнів. Основою на шляху до сталого розвитку стало усвідомлення того, що економіка та екологія тісно взаємопов'язані, і тому економічно вигідним може бути тільки те, що екологічно

безпечне. Концепція сталого розвитку стала теоретичною основою розвитку людства на наступні десятиліття. Одним з практичних механізмів реалізації цієї Концепції на конференції Ріо+20 визначено саме «зелену» економіку [5].

Концепція «зеленої» економіки не замінює концепцію сталого розвитку, проте наразі дедалі більшого поширення набуває визнання того, що досягнення сталості майже повністю залежить від ефективного управління економікою. Для більш чіткого розкриття сутності даних концепцій розглянемо їх у трьох аспектах: економічному, соціальному, екологічному (табл. 1).

Проведений аналіз доводить схожість між концепціями, зокрема те, що гармонійно поєднуються три складові: економічна, соціальна, екологічна й те, що «зелена» економіка є практичним механізмом реалізації стратегії сталого розвитку, яка передбачає:

– зменшення негативного впливу на довкілля через формування нових «зелених» галузей та «озеленення» вже існуючих;

– справедливий розподіл природних багатств між народами та поколіннями;

– трансформацію системи економічного обліку й податків з врахуванням цінності природного капіталу.

Доктрина «зеленої» економіки розглядається як система довгострокових дій, що деталізує ресурсні можливості, обґрунтування вагомості «зеленого» зростання економіки країн та формування сприятливого бізнес-середовища як на державному, так і регіональному рівнях. Впровадження відповідних дій повинно сформувати сталу економічну систему, орієнтовану на забезпечення «зеленого» розвитку економіки країни та її регіонів.

Аналіз свідчить, що протягом кількох десятиліть «зелена» економіка розглядається переважно як набір окремих технологічних інновацій, які зменшують негативний вплив на довкілля.

ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку, що підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, при цьому істотно знижує ризики для навколишнього природного середовища та збіднення населення. Зростання доходів і зайнятості забезпечується державними та приватними інвестиціями, що зменшують викиди вуглецю й забруднення середовища, підвищують ефективність використання енергії та ресурсів, запобігають втраті біорізноманіття й сприяють наданню екосистемних послуг. Ці інвестиції необхідно підтримувати за допомогою цільових державних витрат, реформ у сфері політики та зміни системи регулювання. Окреслений шлях розвитку має зберігати, збільшувати й, де це необхідно, відновлювати природний капітал як найважливіший економічний актив та джерело суспільних благ [2].

Основними принципами «зеленої» економіки є:

– рівність та справедливість у рамках одного покоління й між поколіннями;

– відповідність принципам сталого розвитку;

– принцип обережності по відношенню до соціальних наслідків і впливу на навколишнє природне середовище;

– розуміння високої цінності природного й соціального капіталу, наприклад за рахунок інтерналізації зовнішніх екологічних витрат, «зеленого» обліку, оцінки витрат за період усього життєвого циклу й поліпшення управління;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепцій сталого розвитку та «зеленої» економіки

Аспект	Концепція	
	Сталий розвиток	**«Зелена» економіка**
Економічний	Наголошує на обмеженні зростання виробництва й споживання в економічно розвинутих країнах, підтримка сталого масштабу економіки, розробка та впровадження нових технологій, зменшення інвестицій у галузі, що експлуатують природу, підвищення питомої ваги наукоємних галузей і технологій.	Забезпечує економічне зростання, збільшення обсягу доходів і зайнятості, залучення державних та приватних інвестицій, формування гнучкої економіки, створення нової економічної діяльності.
Соціальний	Передбачає збереження людського капіталу, та скорочення кількості руйнівних конфліктів, справедливий розподіл ресурсів між всіма членами суспільства досягнення гідного життя та благополуччя, гарантування мінімального рівня життя для кожного.	Передбачає досягнення людством добробуту, соціальної справедливості кращої якості життя, соціального розвитку, скорочення соціальної нерівності справедливого доступу до обмежених ресурсів, задоволення потреб жінок і молоді.
Екологічний	Забезпечує стабільність біологічних і фізичних систем, шляхом підтримки використання вторинної сировини, мінімізації кількості відходів, поширення відтворювальних джерел енергії, будівництва очисних споруд, заводів по переробці побутового й промислового сміття, зменшення площ під смітниками.	Орієнтується на скорочення екологічних ризиків, викидів вуглекислого газу в атмосферу й забруднення навколишнього середовища; на підвищення ефективності використання ресурсів та енергії; на запобігання втрати біорозмаїття та екосистемних послуг; вимагає від усіх суб'єктів господарювання екологічної відповідальності та обмеження навантаження на екологічну систему.

– ефективність використання ресурсів, стале виробництво й споживання;

– необхідність відповідати макроекономічним цілям за рахунок створення «зелених» робочих місць, підвищення рівня конкуренції й зростання в основних галузях.

Знаковою подією міжнародного рівня, що знаменувала початок нового етапу в міжнародній політиці щодо економічної екологізації світового розвитку, та офіційно дала старт широкомасштабній розробці відповідних стратегічних орієнтирів та їх імплементації, стало проголошення ЮНЕП восени 2008 року Глобального зеленого нового курсу (ГЗНК), спрямованого на сприяння оздоровленню фінансової системи, подолання рецесії в економіці, переведення посткризового розвитку на екологічно чисту модель та збільшення кількості робочих місць. У 2011 р. ЮНЕП опублікувала узагальнюючу доповідь для представників владних структур «Назустріч «зеленій» економіці: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності», в якій запропоновано план дій щодо ефективного управління природним і людським капіталом [6].

На сьогодні дослідники ЮНЕП визначають десять секторів для «озеленення» економіки, а саме: сільське господарство, екологічно чисте будівництво, промисловість, енергопостачання, рибальство, лісове господарство, туризм, транспорт, управління відходами та управління водними ресурсами, інвестуючи 2% світового ВВП.

Формуючи систему економічного розвитку України в умовах глобалізації, доцільно враховувати сучасні тенденції світового розвитку. Ідеться про впровадження принципів «зеленої» економіки в різні сектори господарства нашої країни. З точки зору забезпечення економічної безпеки держави, можна виділити нові «зелені» сектори економіки, а також ті, які знаходяться в процесі екологічної трансформації («озеленення» – greening) вже існуючих галузей господарства.

«Озеленення» сільського господарства в Україні, і перш за все господарства дрібних власників, сприятиме зниженню бідності, зростанню інвестицій у природній капітал, від якого так залежать бідні верстви населення. «Озеленення» сектора дрібних ферм за допомогою пропаганди й поширення методів ведення сталого сільського господарства може стати найефективнішим способом збільшення кількості продовольства та доступності зростаючих міжнародних ринків для «зелених» продуктів.

Сьогодні є достатньо доказів того, що «озеленення» економіки жодним чином не перешкоджає створенню матеріальних благ або робочих місць, і що інвестування в об'єкти «зеленого» сектора є основою для зростання фінансового добробуту та зайнятості. Однак для переходу до «зеленої» економіки слід створити нові умови, що потребує термінових дій урядів усіх країн світу. Політика, необхідна для здійснення цього переходу, вимагає скорочення або ліквідації екологічно шкідливих субсидій, використання ринкових стимулів, вдосконалення регулювання, здійснення «зелених» державних закупівель, а також стимулювання інвестицій [7].

Формування системи економічної безпеки розвитку України в сучасних умовах глобалізації потребує врахування сучасних тенденцій світового розвитку на основі впровадження принципів «зеленої» економіки в різні сектори господарства нашої країни.

За останні десять років світом прокотилась низка криз від продуктової та паливної до кліматичної та фінансової. Соціально-економічне становище в Україні також є кризовим, екологічна ситуація в більшості регіонів перебуває в загрозливому стані, а в деяких – катастрофічна. Концепція «зеленого» зростання, запропонована керівництвом ООН як альтернатива світовій фінансовій кризі, підкреслює важливість інтеграції економічних та екологічних аспектів політики, що виявляє можливості для нових джерел економічного зростання, без тиску на кількість і якість природних багатств.

Наразі на шляху становлення «зеленої» економіки вже зроблено ряд суттєвих кроків. Зокрема, Україна приєдналась до підсумкового документу Конференції ООН «Ріо+20» «Майбутнє, якого ми прагнемо» та до «Зеленої» промислової платформи Організації ООН з промислового розвитку. Також питання сталого розвитку включені до Основних засад (стратегії) державної екологічної політики на період до 2020 року, Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки, проекту Енергетичної стратегії України на період до 2030 року, Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013-2016 роки [1; 4].

У зазначених документах перехід національної економіки до «зеленої» моделі розвитку на засадах сталого виробництва й споживання визначено одним із першочергових завдань національного розвитку. Україна включена до групи країн, які беруть участь у реалізації Програми «Екологізація економік країн Східного партнерства Європейського Союзу» (EaP GREEN), яка підтримується Організацією економічного співробітництва та розвитку разом з партнерськими організаціями Організації Об'єднаних Націй.

Також в Україні обговорюються питання поступової трансформації Цілей розвитку тисячоліття в Цілі сталого розвитку з урахуванням завдань Порядку денного на період після 2015 року відповідно до рекомендацій Генеральної асамблеї ООН.

Таким чином, можна констатувати, що Україні вкрай необхідно удосконалювати механізм розвитку «зеленої» економіки (рис. 1), зокрема впроваджувати чисте виробництво та екологічні технології, що сприятимуть вирішенню екологічних та економічних проблем, забезпечать передумови для суб'єктів господарювання ведення зеленого бізнесу.

Рис. 1. Механізм розвитку «зеленої» економіки в Україні

Стратегічними пріоритетами розвитку «зеленої» економіки в Україні є:

– створення нормативно-правової бази, гармонізованої із стандартами ЄС, сприятливої для екологічної трансформації господарства;

– створення інвестиційно привабливих умов ведення бізнесу для притоку інвестицій та «зелених» технологій;

– поширення інформації про привабливість «зеленої» економіки в середовищі інвесторів та менеджерів;

– формування внутрішнього ринку екологічно свідомих споживачів.

Висновки. Реструктуризація економіки України в напряму «екологізації» та стабілізації стає необхідною в зв'язку із значними обсягами її ресурсоємності, істотним забрудненням навколишнього середовища, а також міжнародними нормативно-правовими актами. Екологізація повинна проходити системно та охоплювати усі галузі економіки: промисловість, транспорт, житлово-комунальне господарство, будівництво тощо.

Прогрес на шляху сталого розвитку значною мірою залежить від підтримання балансу між досить суперечливими цілями підтримки економічного зростання, конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності. Україна, так само як і інші країни, відчуває на собі наслідки неефективного використання та вичерпання природних ресурсів, забруднення території, стоїть перед проблемою технологічної модернізації за рахунок екологічно-безпечних технологій та еко-інновацій. Екстенсивний розвиток економіки країни протягом останніх десятиліть, який відбувався без відповідних поправок на глобальні тенденції й світову кон'юнктуру, відсутність єдиної стратегії розвитку та орієнтації на сучасні економічні моделі, деформована структура виробництва й споживання, дисбаланси в зовнішній торгівлі товарами та послугами, застарілі методи державного регулювання та інші об'єктивні й суб'єктивні чинники призвели до формування в Україні неефективної з позицій використання ресурсів, витратної економіки, розвиток якої наносить шкоду навколишньому природному середовищу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon1.rada.gov.ua.
2. Буркінський Б.В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні: моногр. / Б.В. Буркінський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Саки: ПП «Фенікс», 2011. – 348 с.
3. Глобальні трансформаційні імперативи сталого розвитку економіки: моногр. / за заг. ред. В.Є. Реутова. – Саки: ПП «Фенікс», 2011. – 284 с.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 145-р від 15.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=145%E0-2006-%F0.
5. Потапенко В.Г., Мусіна Л.О. «Стратегія сталого розвитку: можливості й проблеми запровадження в Україні». Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.greeneco.org.ua/?page_id=182.
6. Навстречу «зеленой» экономике: Доклад ЮНЕП для властных структур, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf.
7. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки»: монографія / В.Г. Потапенко; [за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова]. – К.: НІСД, 2012. – 360 с.

УДК 332.01

Шкарупа О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

Бурич І.В.
молодший науковий співробітник
кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У МЕЖАХ ПОРТФЕЛЯ БІЗНЕСІВ РЕГІОНУ

FORMATION OF THE ECOLOGICAL SAFETY EVALUATION SYSTEM FOR INNOVATIVE PROJECTS WITHIN THE REGION BUSINESS PORTFOLIO

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено перспективи формування системи оцінювання інноваційних проектів у межах портфеля бізнесів регіону для створення передумов реалізації стратегічного плану дій на основі можливостей співробітництва бізнес-структур і влади. З урахуванням напрямів стратегічного регіонального розвитку зроблено висновки щодо необхідності формування єдиного інструментарію, який сприяв би вирішенню проблем сталого розвитку в регіоні. Розглянуто наукові підходи до формування системи оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів на основі комплексного розгляду ключових критеріїв.

Ключові слова: портфель, стратегія, інновації, екологічна безпека, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы перспективы формирования системы оценки инновационных проектов в рамках портфеля бизнесов в регионе для создания предпосылок реализации стратегического плана действий на основе возможностей сотрудничества бизнес-структур и власти. С учетом направления стратегического регионального развития сделаны выводы о необходимости формирования единого инструментария, который способствовал бы решению проблем устойчивого развития в регионе. Рассмотрены научные подходы к формированию системы оценки экологической безопасности инновационных проектов на основе комплексного рассмотрения ключевых критериев.

Ключевые слова: портфель, стратегия, инновации, экологическая безопасность, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article deal with perspectives of forming the assessment system of innovative projects within the portfolio of businesses in the region. The aim is to create the conditions of the strategic regional plan realization based on the possibilities of cooperation of businesses and government. Considering the strategic direction of regional development the authors concluded that there is the necessity to form a common instrument that will facilitate the perspectives of sustainable development in the region. This study reviewed the scientific approaches forming of assessment of environmental safety of innovative projects within an integrated system of the key criteria.

Keywords: portfolio, strategy, innovationenvironmental safety, sustainable development.

Постановка проблеми. Стратегічне планування сталого розвитку регіону на сьогодні потребує значної уваги й перегляду ключових проблем, причому кризові явища та нестабільність соціально-економічної сфери спонукають до рішучих дій як суспільства загалом, так і бізнесу зокрема. Однією з таких проблем є низька урегульованість упроваджуваних бізнес-проектів і приватних ініціатив, недоліки у сфері планування інноваційної стратегії розвитку регіону й відсутність цілісного пакету інноваційних проектів у регіоні, що створювало б підґрунтя для стратегії «виживання» економіки в складних умовах господарювання. Функціонально такий пакет інноваційних проектів можна подати у вигляді портфеля бізнесів регіону, при цьому в контексті сталого розвитку він може набути ознак екологічно орієнтованого. Важливим є своєчасне оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів і формування відповідної системи управління портфелем бізнесів регіону для подальшого управління й удосконалення організаційно-економічної системи регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси формування стратегії сталого розвитку регіону та забезпечення екологічної безпеки бізнесу досліджуються вітчизняними й зарубіжними вченими, які обґрунтовують наукові знання, досліджуючи проблеми економіки природокористування через призму соціально-економічних взаємовідносин і взаємозв'язків у суспільстві. Значний внесок у розвиток системи оцінювання екологічної безпеки, портфельного аналізу й еколого-економічної науки загалом зробили О. Балацький, О. Веклич, К. Гофман, Л. Жарова, А. Жулавський, С. Ілляшенко, Л. Мельник, Є. Мішенін, М. Портер, О. Прокопенко, С. Розенфельд, Т. Сакайя, С. Соколенко, Д. Сольє, О. Теліженко, І. Толенадо, М. Туган-Барановський, Е. Фезер, В. Фельдман, С. Харічков, М. Хвесик, Є. Хлобистов, Т. Цихан, А. Чухно, Й. Шумпетер та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи інтеграційні та глобалізаційні зміни й тенденції регіонального розвитку, необхідно виявити можливості формування портфеля бізнесів регіону з подальшим оцінюванням екологічної безпеки та визначення еколого-економічних переваг як окремих проектів, так і сценаріїв формування портфеля

загалом з метою збереження соціоекологоекономічної стабільності в регіоні.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ і науково-методичних підходів до формування системи показників оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів, виявлення потенційних факторів впливу на формування портфелю бізнесів регіону, спрямованих на інноваційних розвиток, визначення критеріїв і складових їх екологічно орієнтованих проектів, критеріїв оцінювання та формування системи показників, які створюють оцінну базу для аналізу екологічної безпеки інноваційних проектів у межах портфеля бізнесів регіону.

Необхідність дослідження пов'язана з тим, що світові глобалізаційні процеси прискорюють регіональні трансформації й змушують формувати нові стратегії в економічній, фінансовій, виробничій, соціальній, екологічній та інших сферах для визначення орієнтирів розвитку економіки на перспективу. У свою чергу, недостатня увага до зазначених тенденцій може обмежувати можливості регіону в конкурентній ринковій боротьбі на державному рівні.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що аналіз портфеля бізнесів є одним із основних інструментів стратегічного управління в сучасній практиці господарювання. Він розкриває характер і взаємозалежність певних видів та частин бізнесу як окремого підприємства, так і його регіональної структури. Формування портфеля бізнесів регіону дає уявлення про те, що портфель як єдине ціле функціонально та стратегічно відрізняється від частин бізнесу, які його становлять і в плані майбутніх перспектив розвитку регіону набагато важливіший, ніж оцінювання стану діяльності окремих підприємств і сфер. За допомогою аналізу портфеля бізнесів регіону можуть бути збалансовані такі найважливіші фактори, як інвестиційна привабливість, ризик надходження грошей у регіон, створення нових видів діяльності, підтримка стартап проектів, зокрема інноваційних та екологічно орієнтованих.

На нашу думку, портфель бізнесів регіону – це сукупність бізнес-груп, окремих бізнесів і проектів, насамперед інноваційних, які існують у межах однієї стратегії розвитку регіону (стратегії сталого розвитку та «зеленої» економіки) й націлені на досягнення соціоекологоекономічних результатів.

Багато уваги на сьогодні приділяється стартап проектам на основі оригінальної інноваційної ідеї, в основі яких лежить не копіювання іншого бізнесу з деякими відмінностями, а принципово нова бізнес-модель, технологія, новий продукт або послуга, що загалом сприяє формуванню нового ринку.

Проектування інноваційної ідеї потребує отримання точної кількісної інформації щодо можливості (і перспективності) убудовування

Рис. 1. Схема процесу формування системи оцінювання інноваційних проектів у регіоні

інновації у відповідне соціоекономічне середовище. З метою подібного прогнозування варто розрахувати кількісні параметри впровадження (адаптації) інноваційного проекту в деяку регіональну систему. Кожна інноваційна ідея (проект) зачіпає певну сукупність галузей життєдіяльності суспільства [3, с. 3]. Погоджуючись із авторами, зауважимо, що вбудовуватися проект повинен з урахуванням екологічного фактора, а точніше, в екологосоціоекономічну систему регіону.

Формування системи оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів у межах портфеля бізнесів регіону передбачає постійний моніторинг, спрямований на забезпечення екологічно орієнтованого інноваційного розвитку регіону. Оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів передбачає створення організаційно-економічного механізму, який, на нашу думку, включає такі складові:

1. Установлення стратегічних цілей і завдань інноваційного розвитку регіону.
2. Установлення цілей формування портфеля бізнесів на певний період часу.
3. Розроблення або уточнення методики відбору інноваційних проектів.
4. Оцінювання інноваційних проектів, що реалізуються на основі системи показників екологічної безпеки.
5. Процес відбору інноваційних проектів.

Найважливішою складовою процесу оцінювання, його ключовим фактором є підхід до оцінювання інноваційних проектів, які подані за ініціативи бізнесу на покликання місцевих органів влади для реалізації стратегії запланованого розвитку. Реалізація інноваційного проекту може бути самоціллю для бізнесу, а може й виступати ключовим моментом співробітництва між владою й бізнесом і відображати його соціальну відповідальність. Суспільне значення оцінювання інноваційних проектів, що планують реалізуватися в регіоні, полягає в тому, щоб визначити, наскільки наявні інноваційні ідеї сприятимуть досягненню стратегічних цілей і, відповідно до цього, будуть екологічно безпечними. Рішення про прийняття, відхилення, фінансування, кредитування або інші види підтримки проекту можуть бути прийнятими чи відхиленими в межах сформованого портфеля (рис. 1).

Оцінювання інноваційних проектів за показниками економічної привабливості, соціальної перспективності й екологічної безпеки є тим інструментом, використання якого дає змогу зіставити різні проекти та сценарії їх реалізації й відібрати з альтернативних варіантів найбільш оптимальний із погляду стратегічного бачення регіону та його визначеної місії.

У сучасних умовах інноваційні проекти мають забезпечувати не тільки ефективне використання ресурсів, а й вибір максимально ефективного шляху досягнення збалансованих цілей суспільства. Водночас оцінювання екологічної безпеки інноваційних проектів, що реалізуються, є також і системою оперативного управління в системі регіонального природокористування, надає можливість своєчасно отримувати інформацію протягом життєвого циклу проекту. Таке управління зосереджується на принципі «пошуку винуватця», а також на принципі запобігання еколого-економічним збиткам. Виявлення за допомогою системи оцінювання екологічних ризиків під час реалізації проектів або отримання незадовільних результатів на окремих етапах реалізації проекту є обґрунтуванням рішення про дії із реалізації проекту (рис. 2).

Б. Язлюк пише, що «... невиправданий оптимізм і завищення прогнозованих оцінок і показників має наслідком те, що будуть витрачені ресурси на здійснення інноваційного проекту з низькою фактичною ефективністю, що означає нераціональне використання ресурсів, неприйнятне в умовах ринкових відносин і конкуренції. Водночас надмірний песимізм і недооцінювання вигід і можливостей, які відкриваються від реалізації інноваційного проекту, може обернутися його відхиленням, і підприємство втратить перспективний напрям розвитку» [3]. Це підкреслює важливість і необхідність удосконалення підходів до оцінювання й відбору інноваційних проектів на рівні регіону.

Рис. 2. Критерії збалансованого оцінювання інноваційних проектів у регіоні

На сьогодні в науковій літературі подано багато підходів і методів оцінювання інноваційних проектів. З огляду на визначені критерії потрібно сформувати перелік питань, відповіді на яких дають змогу експертам отримати певне уявлення як про проект, так і можливості його реалізації.

На нашу думку, до таких питань потрібно зарахувати такі:

1) привабливість ринку в середньостроковій і довгостроковій перспективах у межах стратегії розвитку регіону;

2) відповідність бізнес-структури як ініціаторові проекту сфері діяльнос-

ті заявленого проекту або наявність співвиконавців для виконання проекту;

3) виробничі, технічні й інші можливості;

4) рівень можливостей проекту;

5) узгодженість із місією, цінностями, цілями, баченням виконавців і стратегічним планом дій органів влади;

6) оцінювання напруженості графіка виконання основних етапів робіт проекту;

7) оцінювання впливу стейкхолдерів, ступінь зацікавленості;

8) креативний потенціал проекту й управління;

9) досвід виконавців і головних менеджерів;

10) NPV, IRR, PI, термін окупності, оцінювання ризиків;

11) інтегральний показник екологічної безпеки (показник екологічної «конкурентоспроможності»).

Інтегральний показник екологічної «конкурентоспроможності» проекту повинен включати оцінювання таких показників:

– екологоємність (співвідношення витрат ресурсів на одиницю продукції);

– питомий рівень скидів і викидів шкідливих речовин;

– збиток, що завдається підприємством (з торгової точки, роботи торгових агентів, виробничих потужностей, транспортних систем тощо), у розрахунку на 1 грн можливого ефекту;

– збиток від експлуатації проекту (продукту або послуги, на 1 грн можливого ефекту);

– збиток від утилізації продукту.

Висновки. Виявлено, нагальною необхідністю є чітка відповідність портфеля бізнесів загальній стратегії розвитку регіону. Формування прямих зв'язків між стратегією і множиною бізнес-проектів дало б змогу отримати від них максимальний екологічно економічний та соціоекономічний ефект і створити конкурентні засади оптимального розвитку нових видів діяльності, що прискорило б втілення стратегії сталого розвитку регіону в життя.

Гарантування економічної й екологічної безпеки держави пов'язане з реалізацією на регіональному рівні комплексу стратегічних заходів щодо забезпечення перспектив соціально-економічного розвитку, охорони та відтворення екологічної збалансованості території, забезпечення інноваційного розвитку галузей економіки, будування національних інтересів відповідно до виникнення зовнішніх і внутрішніх загроз.

Наявність бізнес-портфеля інноваційних проектів у регіоні потрібно розглядати як фактор його стійкого розвитку, тому що він виконує цільову функцію центру відтворення інвестиційних процесів у регіоні. Портфель бізнесів інноваційних екологічних проектів є інтегруючим чинником, що об'єднує вивчення екологічно орієнтованих інноваційних процесів, технологій, процесів створення продукту, способів організації роботи й фінансування. Перспективою подальших досліджень є розроблення нових науково-методичних підходів до математичного опису запропонованої системи показників і формування економіко-математичної моделі оцінювання інноваційних проектів на рівні регіону з визначенням екологічного та соціально-економічного ефекту від їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 306 с.
2. Киселева С.П. Организационный механизм эколого-ориентированного инновационного развития в регионе / С.П. Киселева, М.О. Шевченко // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2013. – Вып. 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://naukovedenie.ru/PDF/44EVN613.pdf.
3. Язлюк Б. Стратегічне управління інвестиційно-інноваційним бізнес-портфелем підприємства у сфері малого підприємництва / Б. Язлюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 56–63.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 336.144

Авксєнтьєв М.Ю.
кандидат економічних наук, докторант
Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

EVALUATION OF PLANNING EFFECTIVENESS OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT IN THE REGULATION OF ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено модель оцінювання концепції планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки, яка базується на зіставленні різних методів формування держзамовлення. Завдяки використанню моделі може бути визначена ефективність впливу інструментів планування державного замовлення на підготовку фахівців із вищою освітою та запропоновано рекомендації щодо вдосконалення й уточнення методів розвитку вищої освіти.

Ключові слова: розвиток системи вищої освіти, оцінювання ефективності реформ, ефективність вищої освіти, планування розвитку вищої освіти, концепція планування розвитку вищої освіти.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана модель оценки концепции планирования развития высшего образования в системе государственной регуляции экономики, основанная на сопоставлении разных методов формирования госзаказа. Благодаря применению модели может быть определена эффективность влияния инструментов планирования государственного заказа на подготовку специалистов с высшим образованием и предложены рекомендации по совершенствованию и уточнению методов развития высшего образования.

Ключевые слова: развитие системы высшего образования, оценка эффективности реформ, эффективность высшего образования, планирование развития высшего образования, концепция планирования развития высшего образования.

ANNOTATION

In the article the concept of planning evaluation model of higher education in the state regulation of the economy, which is based on a comparison of different methods of generating public procurement. Through the use of the model can be determined efficiency planning tools of orders for training specialists with higher education and provide recommendations for improvement and refinement of methods of higher education management.

Keywords: development of higher education, evaluation of the effectiveness of reforms, efficiency of higher education, planning for higher education, concept planning of higher education.

Постановка проблеми. Зараз в Україні здійснюється реформування вищої освіти в системі державного регулювання економіки, яке потребує кардинального перегляду методів планування розвитку вищої освіти, у тому числі методів розподілу державного замовлення на підготовку робочої сили з вищою освітою. Заходи щодо реформування вищої освіти мають обґрунтовуватися з урахуванням усіх наслідків їх здійснення та зіставлення витрат на їх реалізацію з надходженнями або економією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність функціонування системи вищої освіти країни традиційно оцінюють через різні рейтингові системи. Найбільш поширеними є оцінки знаходження вищих навчальних закладів країни в рейтингах ВНЗ, а також оцінки якості сукупності наукових публікацій, таких як індекс Хірша, імпакт-фактор або публікації у виданнях, що входять до авторитетних наукометричних баз даних. Однак ці підходи не можуть використовуватися для оцінювання економічного ефекту від реформування системи вищої освіти. Спроби оцінювання кількісного ефекту від реформування або інвестування в систему вищої освіти здійснювалися в роботах А. Бассаніні [1], Н. Вахрушаєвої [2, с. 385–387], Д. Краснова, Н. Ламберова [3, с. 67–71], Г. Положаєвої [4, с. 45–60], Г. Псачропулоса [5, с. 1233].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у цих роботах було розглянуто переважно точкові ефекти від інвестування у вищу освіту, при цьому питання оцінювання, якими будуть наслідки планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки зі змінами принципів формування державного замовлення на підготовку робочої сили з вищою освітою, залишалися за межами досліджень. Тому є необхідність у розробленні методів оцінювання ефективності планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки з урахуванням наслідків зміни принципів формування державного замовлення на підготовку висококваліфікованої робочої сили.

Мета статті. Метою дослідження є розробка моделі оцінювання ефективності планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки.

Виклад основного матеріалу. Основними наслідками реалізації інструментів планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки є такі:

1) підвищення ефективності формування державного замовлення на підготовку робочої сили з вищою освітою;

2) збільшення ефективності використання бюджетних коштів на реалізацію державного замовлення на підготовку робочої сили з вищою освітою

3) задоволення потреб національної економіки України у висококваліфікованій робочій силі відповідно до запитів ринку праці;

4) зниження частки випускників, що не мають попиту на ринку праці й потребують соціальної допомоги або перекваліфікації.

Ефект від реалізації концепції планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки виявляється як у кількісному вигляді, який може бути безпосередньо оцінений у вигляді економічного ефекту, так і в якісному, що виявляється в загальному поліпшенні економічної інфраструктури в країні.

Кількісний ефект від реалізації планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки, який може бути виміряний, полягає в таких складових:

1) зниженні кількості непрацевлаштованого населення;

2) зниженні бюджетних витрат на соціальні виплати, зокрема на допомогу по безробіттю;

3) збільшенні податкових надходжень від працевлаштованих випускників вищих навчальних закладів;

4) підвищенні продуктивності праці робочої сили з вищою освітою.

Безпосередній економічний ефект може бути розрахований для тієї частини результатів реалізації планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки, яка відповідає за зниження бюджетних витрат на допомогу по безробіттю й підвищення податкових надходжень. Для їх розрахунку пропонується модель оцінювання економічного ефекту (фомула 1):

$$EF = \sum_t [(S_t^{av}) + T_t^{ax} - C_t) - C^{np}, \quad (1)$$

де EF – економічний ефект від результатів реалізації методів планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки;

S_t^{av} – економія коштів від зниження бюджетних витрат на допомогу по безробіттю для випускників вищих навчальних закладів у періоді t;

T_t^{ax} – збільшення податкових надходжень від працевлаштованих випускників вищих навчальних закладів у періоді t;

C_t – постійні витрати на функціонування системи планування розвитку вищої освіти при державному регулюванні економіки в періоді t;

C^{np} – разові витрати на розробку системи планування розвитку вищої освіти при державному регулюванні економіки.

Економія коштів від зниження бюджетних витрат на допомогу по безробіттю розраховується як множення середньої допомоги з безробіття на різницю між кількістю непрацевлаштованих випускників вищих навчальних закладів до і після реалізації розроблених інструментів планування розвитку системи вищої освіти з урахуванням середньої тривалості пошуку роботи (формула 2).

$$S_T = \overline{P_t^{en}} \times \overline{Term} \times (K_t^0 - K_t^1), \quad (2)$$

де $\overline{P_t^{en}}$ – очікувана середня допомога по безробіттю в періоді t;

$\overline{Term}$ – очікувана середня тривалість пошуку роботи випускником;

K_t^0 – очікувана кількість офіційно зареєстрованих безробітних випускників вищих навчальних закладів без реалізації розроблених інструментів планування розвитку системи вищої освіти в періоді t;

K_t^1 – очікувана кількість офіційно зареєстрованих безробітних випускників вищих навчальних закладів після реалізації розроблених інструментів планування розвитку системи вищої освіти в періоді t.

Збільшення податкових надходжень від працевлаштованих випускників вищих навчальних закладів розраховується виходячи із середньої зарплати працівників і ставки податку на доходи фізичних осіб (формула 3):

$$\overline{W_t^{ag}} \times \gamma_t^w \times (K_t^0 - K_t^1), \quad (3)$$

де $\overline{W_t^{ag}}$ – очікувана середня заробітна плата в періоді t;

γ_t^w – очікувана ставка податку на доходи фізичних осіб у періоді t;

K_t^0 – очікувана кількість непрацевлаштованих випускників вищих навчальних закладів без реалізації розроблених інструментів планування розвитку системи вищої освіти в періоді t;

K_t^1 – очікувана кількість непрацевлаштованих випускників вищих навчальних закладів після реалізації розроблених інструментів планування розвитку системи вищої освіти в періоді t.

Під час оцінювання економії від реалізації запропонованих заходів варто розрізняти безробітних і непрацевлаштованих випускників. Під безробітними маються на увазі випускники, офіційно зареєстровані в такому статусі, які одержують допомогу по безробіттю. Під непрацевлаштованими маються на увазі випускники, що не мають роботи, але не одержують соціальних платежів. Множина безробітних випускників є підмножиною непрацевлаштованих.

Постійні витрати на функціонування системи планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки включають таке:

1) витрати на регулярне проведення анкетування випускників і працедавців із забезпеченням статистично достовірної вибірки;

2) можливі витрати на збір інформації від рекрутингових і консалтингових агентств відносно потреб приватного сектора ринку праці;

3) можливі витрати на модернізацію інформаційно-організаційного забезпечення планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки.

Разові витрати на розробку системи планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки включають таке:

1) витрати на розробку інформаційно-організаційного забезпечення й інтеграцію його в інформаційно-аналітичну систему супроводу бюджетного процесу [6, с. 170; 7, с. 97];

2) витрати на розробку методичних інструкцій і нормативного забезпечення для установ та організацій, що беруть участь у процесі розвитку вищої освіти;

3) можливі витрати на формування системи рейтингів вищих навчальних закладів.

Прогноз очікуваних значень середньомісячної зарплати й середньомісячної допомоги по безробіттю пропонується здійснювати методом екстраполяції часових рядів. Ці показники мають стійку динаміку зростання, тому екстраполяція є досить надійним і достовірним методом.

Розмір середньомісячної допомоги по безробіттю має лінійну динаміку (рисунок 1). Незначні коливання пояснюються змінами структури безробітних і не мають істотного впливу.

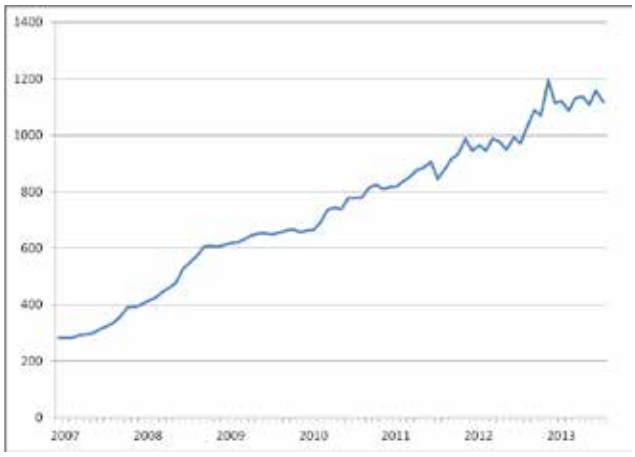


Рис. 1. Динаміка середньомісячної допомоги по безробіттю, грн

Середньомісячна допомога по безробіттю апроксимується лінійною функцією з коефіцієнтом детермінації 0,98, що свідчить про дуже добре наближення:

$$\overline{P_t^{en}} = 291,49 + 11,082 \times t. \quad (4)$$

Для оцінювання достовірності отриманого прогнозу доцільно використовувати критерій Фішера, який розраховується як відношення факторної дисперсії до залишкової дисперсії. Якщо фактичне значення критерію Фішера більше за критичне (табличне), то визнається статистична значущість рівняння регресії [8 с. 249]. Для отриманого рівняння лінійної регресії розрахункове значення критерію Фішера дорівнює 5248,63. Критичне значення при ступенях свободи 1 і 82 зі ступенем достовірності 0,99 дорівнює 7,011. Відповідно, отримане рівняння лінійної регресії є статистично значимим і відображає істотний зв'язок між чинником і функцією відгуку.

Розмір середньомісячної заробітної плати також має лінійну динаміку (рисунок 2).

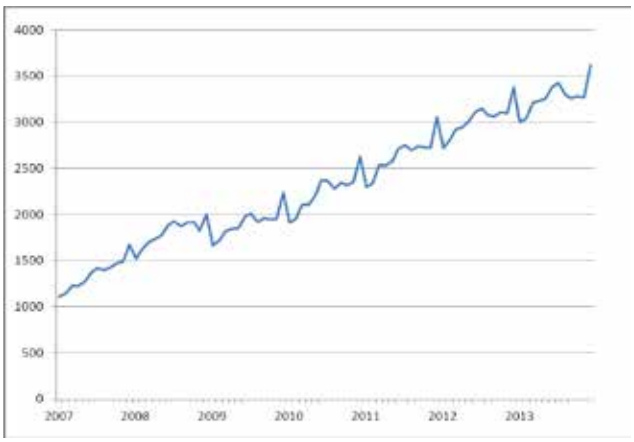


Рис. 2. Динаміка середньомісячної заробітної плати, грн

Незважаючи на чітко виражену сезонність, для цілей прогнозування немає необхідності її ураховувати, тому що за обраної тривалості періоду, яка дорівнює одному року, сезонні коливання буде згладжено під час перерахунку середньомісячної заробітної плати в середньорічну.

Середньомісячна заробітна плата апроксимується лінійною функцією з коефіцієнтом детермінації 0,96, що свідчить про дуже добре наближення (формула 5):

$$\overline{W_t^{ag}} = 1179,8 + 26,905 \times t. \quad (5)$$

Для отриманого рівняння лінійної регресії розрахункове значення критерію Фішера дорівнює 2508,97. Критичне значення при ступенях свободи 1 і 82 зі ступенем достовірності 0,99 рівне 7,011. Відповідно, отримане рівняння лінійної регресії є статистично значимим і відображає істотний зв'язок між чинником і функцією відгуку.

Таблиця 1

Прогноз базових показників для розрахунку економічного ефекту від планування розвитку вищої освіти

Період, рік	Середньомісячна допомога по безробіттю	Середньомісячна заробітна плата
2014	1294	3615
2015	1427	3938
2016	1560	4260
2017	1693	4583
2018	1826	4906
2019	1959	5229

На підставі формул (4) і (5) отримано прогнози до 2019 р. базових показників «Середньомісячна допомога по безробіттю» і «Середньомісячна заробітна плата», необхідних для розрахунку економічного ефекту від планування розвитку вищої освіти (таблиця 1). Горизонт прогнозу до 2019 р. зумовлений терміном підготовки робочої сили з вищою освітою за умови початку дії пропонованих рекомендацій щодо планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки, починаючи з 2014 р.

Прогноз очікуваної ставки податку на доходи фізичних осіб здійснюється на підставі ставки, закладеної в Податковому кодексі України. Зміна ставки не планується, тому вона приймається рівною 15%. Також практично постійним є показник часу пошуку роботи випускником, який у всіх цих періодах становить у середньому два місяці. Такий термін зумовлений не стільки кваліфікаційними особливостями робочої сили з вищою освітою, скільки трансакційними витратами й нерозвиненістю інституційної інфраструктури для забезпечення ефективного контакту між працедавцями та робочою силою. Тому цей показник не залежить від заходів щодо розвитку системи вищої освіти й вважатиметься постійним.

Висновки. Завдяки розробленій моделі оцінювання концепції планування розвитку вищої освіти в системі державного регулювання економіки, основаної на зіставленні різних методів формування держзамовлення, може бути визначена ефективність розробленої концепції та запропоновані рекомендації щодо вдосконалення й уточнення методів розвитку вищої освіти. Перспективами подальших досліджень є розроблення методів зіставлення витрат та економії, які рознесено по різних часових періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bassanini A. Does Human Capital Matter For Growth in OECD Countries? Evidences From Pooled Mean-Group Estimates / A. Bassanini, S. Scarpetta [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/eco/labour/1891391.pdf.
2. Вахрушева Н.И. Образовательный кластер как фактор инновационного развития региона / Н.И. Вахрушева // Экономические науки. – 2009. – № 8. – С. 385–387.
3. Краснов Д.Е. Инвестиции в образование как фактор воспроизводства рабочей силы / Д.Е. Краснов, Н.А. Ламберова // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2007. – № 2. – С. 67–71.
4. Полежаева Г.Т. Оценка эффективности инвестиций в сферу высшего образования : дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Г.Т. Полежаєва. – Красноярск, 2005. – 168 с.
5. Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education: A Further Update / G. Psacharopoulos, H.A. Patrinos // Education Economcs. – 2004. – № 2. – 1232 p.
6. Лепа Р.Н. Організаційно-інформаційне забезпечення інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу на регіональному рівні / Р.Н. Лепа, Р.В. Прокопенко // Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : [монография]. – Х. : ФЛП Александрова К.М.; ИД «Инжек», 2011. – С. 168–181.
7. Как обосновать бюджетно-налоговую политику государства. Опыт научного проектирования и реализации автоматизированной системы сопровождения бюджетного процесса на региональном уровне / [В.П. Вишневский, Р.Н. Лепа, Р.В. Прокопенко и др.] – Донецк : ИЭП НАНУ, 2011. – 116 с.
8. Берндт Э. Практика эконометрики: классика и современность / Э. Берндт. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 848 с.

УДК 331.101.3

Боярська М.О.
кандидат економічних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE IMPROVEMENT OF THE OVERALL PERFORMANCE EVALUATION OF PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто й обґрунтовано вдосконалення комплексного оцінювання праці персоналу підприємства за допомогою трьох груп характеристик, які можна подати у вигляді моделі. Запропоновано оцінювати працю персоналу підприємства за допомогою таких показників: професійно-кваліфікаційний рівень праці персоналу; ділові якості працівника; складність виконуваних функцій (роботи); результати роботи й емпіричний коефіцієнт, який посилює значущість оцінювання складності та результатів праці.

Ключові слова: праця, персонал, оцінювання праці, ділові якості, компетентність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено и обосновано усовершенствование комплексной оценки труда персонала предприятия с помощью трех групп характеристик, которые можно представить в виде модели. Предложено проводить оценку труда персонала предприятия с помощью следующих показателей: профессионально-квалификационный уровень труда персонала; деловые качества работника; сложность выполняемых функций (работ); результаты работы и эмпирический коэффициент, который усиливает значимость оценки сложности и результатов труда.

Ключевые слова: труд, персонал, оценка труда, деловые качества, компетентность.

ANNOTATION

In the article, and justifies the improvement of a comprehensive evaluation of the work of personnel with the help of three groups of characteristics that can be represented in a model. It is suggested to evaluate the work of personnel with the assistance of the following indicators: professional qualifications of the workforce; professional qualities of the employee; the complexity of the functions (operations); and the results of the empirical coefficient, which reinforces the importance of evaluation and results.

Keywords: labor, personnel, evaluation of work, business acumen, competence.

Постановка проблеми. В Україні склалася об'єктивна ситуація, за якої конкурентні переваги підприємства визначаються не стільки технологією промислового виробництва, розміщенням виробничих потужностей, обсягом інвестицій та інших організаційно-економічних складових, скільки забезпеченістю підприємства персоналом, який володіє такими якостями, як компетентність, ініціативність, здатність брати на себе відповідальність за досягнення цілей підприємства й приймати оптимальні рішення в складній і мінливій обстановці тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем соціально-економічних механізмів загалом та оцінювання й стимулювання праці персоналу зробили такі вчені: Р.А. Фатхутдинов, О.І. Амоша, Є.А. Бельтюкова, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, І.І. Грузнов, Б.Т. Кліяненко, О.Є. Кузьмін, В.Р. Кучеренко, В.М. Лукашевич, С.В. Мочерний, В.М. Нижник, В.І. Осипов, Й.М. Петрович, М.Г. Чумаченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, питання оцінювання праці персоналу підприємства комплексно не досліджено.

Мета статті. Метою статті є дослідження й обґрунтування комплексного оцінювання праці персоналу підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання:

– розглянути принципи оцінювання праці персоналу підприємства;

– провести комплексне оцінювання праці персоналу підприємства, структуру якого подати у вигляді моделі;

– проаналізувати складові комплексного оцінювання праці персоналу.

Виклад основного матеріалу. Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства [1, с. 230].

Так, під оцінюванням персоналу зазвичай розуміють цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці) працівників із відповідними параметрами, вимогами, еталонами [2, с. 149].

Ефективне оцінювання персоналу має дуже велике значення, будучи основою для багатьох процедур: прийом на роботу, внутрішні переміщення, висунення на підвищення, винагороду, моральне стимулювання тощо.

У практиці господарювання застосовуються зовнішнє оцінювання й самооцінювання. Зовнішнім вважають оцінювання діяльності працівника керівником (керівниками) підприємства, трудовим колективом, безпосередніми споживачами продуктів праці. Самооцінювання

здійснюється самим працівником і базується на власному уявленні про цілі життя та трудової діяльності, допустимі й заборонені способи їхнього досягнення, необхідні моральні якості (сумлінність, чесність, відданість справі тощо) [3, с. 98–129].

Зазвичай оцінювання персоналу виконує орієнтувальну й стимулювальну функції. Орієнтувальна функція полягає в тім, що кожний працівник за допомогою громадського оцінювання та самооцінювання усвідомлює свою поведінку, одержує можливість визначати напрями і способи подальшої діяльності. Стимулювальна функція виявляється в тому, що вона, породжуючи в працівника переживання успіху чи невдачі й підтверджуючи правильність або помилковість поведінки, спонукає його до діяльності в позитивному напрямі [4].

Так, оцінювання праці персоналу має базуватися на загальновизнаних принципах, а саме: об'єктивності; усебічності; обов'язковості; систематичності (постійності). Дотримання цих принципів дає змогу використати оцінювання персоналу для такого:

1) підбору й розстановки нових працівників;
2) прогнозування просування працівників по службі;
3) раціоналізації прийомів і методів роботи (управлінських процедур);
4) побудови ефективної системи мотивації праці персоналу;
5) оцінювання ефективності діяльності окремих працівників і трудових колективів.

Відмітимо, що найбільш повною мірою система оцінювання праці персоналу виявляється в комплексному оцінюванні працівника, яке може розроблятись щодо всіх категорій персоналу підприємства.

Дуже широко застосовується на практиці комплексне оцінювання персоналу за бальною системою. Головна ідея такого оцінювання праці персоналу – кількісно виміряти за допомогою балів найбільш істотні характеристики як самого працівника, так і виконуваної ним роботи.

Пропонуємо провести комплексне оцінювання праці персоналу підприємства, структуру якого можна подати у вигляді моделі, що охоплює три групи характеристик [5]:

1) характеристику працівника стосовно його ділових та особистісних якостей;
2) характеристику трудової (ділової) поведінки;
3) характеристику виконання роботи, її результатів.

Для наочності необхідно зобразити модель комплексного оцінювання праці персоналу схематично (рисунок 1).

Необхідно зазначити, що із запропонованої схеми видно, що між трьома групами характеристик персоналу існує тісний зв'язок. Його основою є те, що трудова діяльність, як зазначалось, водночас є процесом реалізації здібностей, знань, інших ділових якостей; сукупністю дій при виконанні професійно-функціональних обов'язків; матеріальним утіленням якостей і поведінки в результатах праці. Результати праці є найважливішим компонентом комплексного оцінювання, оскільки вони, по-перше, дають певне уявлення і про особистість працівника, і про його трудову поведінку, по-друге, саме вони є свідченням досягнення індивідуальних та організаційних цілей підприємства.

Водночас обмежувати оцінювання праці персоналу лише оцінюванням результатів неправомірно, оскільки подібні результати можуть бути одержані за різних типів трудової поведінки, різних дій і засобів [3, с. 129–135].

В економічній літературі [6] існує декілька підходів до визначення комплексного оцінювання персоналу підприємства. Один із них був розроблений Науково-дослідним інститутом праці (м. Москва) й удосконалений Київським національним економічним університетом [4]. В основі методики оцінювання лежить взаємозв'язок узгоджених показників усіх трьох груп характеристик, які входять до комплексного оцінювання праці персоналу. Вона формалізується так:

$$K_{оп} = 0{,}5 \cdot K_п \cdot D_п + C_ф \cdot P_р, \qquad (1)$$

де $K_{оп}$ – комплексне оцінювання праці персоналу;

$K_п$ – професійно-кваліфікаційний рівень праці персоналу;

$D_п$ – ділові якості працівника;

$C_ф$ – складність виконуваних функцій (роботи);

$P_р$ – результати роботи;

0,5 – емпіричний коефіцієнт, який посилює значущість оцінювання складності й результатів праці.

Професійно-кваліфікаційний рівень праці персоналу ($K_п$) пропонуємо визначати за загальним для всіх категорій персоналу набором об'єктивних ознак – освіта, стаж роботи за спеціальністю, активність набуття професії та підвищення професійної

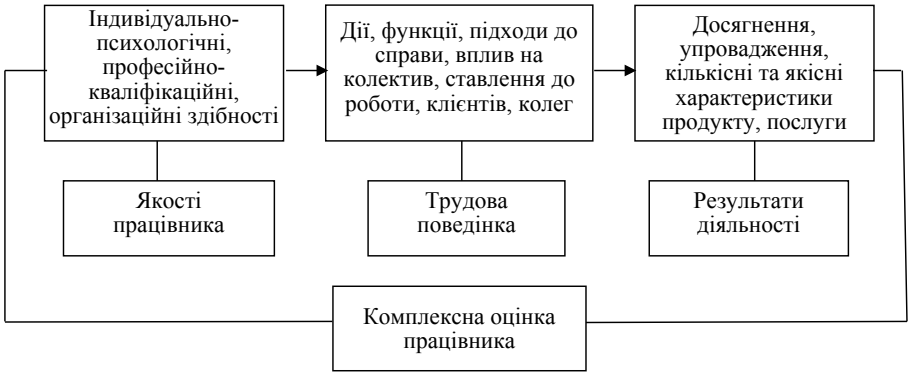


Рис. 1. Модель комплексного оцінювання праці персоналу

Джерело: складено на основі [4]

майстерності. Кожна з цих ознак оцінюється певною кількістю балів. Інші елементи оцінювання, які характеризують ділові якості, складність і результати праці робітників, спеціалістів і керівників, дещо відрізняються за змістом і питомою значущістю ознак.

$$K_n = (O + C + A)/85, \quad (2)$$

де О, С, А – відповідно, оцінювання освіти (О), стажу роботи за спеціальністю (С), активності в підвищенні кваліфікації, професіоналізму (А);

0,85 – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня.

Розробимо бальне оцінювання кожного показника комплексного оцінювання праці персоналу.

Так, до групи оцінювання персоналу за освітою необхідно зарахувати такі показники:

1. Із загальною середньою освітою (повною чи неповною) – 0,10.
2. Після закінчення спеціального професійно-технічного училища – 0,15.
3. Із середньою спеціальною освітою – 0,25.
4. Із вищою та незакінченою вищою освітою – 0,40.
5. Із двома вищими освітами, що відповідають профілю роботи, або з науковим ступенем – 0,50.

До групи оцінювання стажу роботи персоналу підприємства пропонуємо зарахувати такі показники:

1. До 15 років – за кожний рік – 0,01.
2. 15 і більше років – 0,15.

До групи оцінювання активності участі персоналу в системі підвищення професійної майстерності зарахуємо таке:

1. Короткотермінові курси, стажування на підприємстві, курси цільового призначення – 0,05.
2. Одержання другої професії (спеціальності), підтверджене свідоцтвом, – 0,10.
3. Курси підвищення кваліфікації (один раз на 4 роки) з одержанням свідоцтва про закінчення курсів або навчання в технікумі (іншому середньому спеціальному закладі) – 0,15.
4. Навчання у вищому навчальному закладі – 0,20.

Розглянемо специфічні складові оцінювання праці персоналу підприємства. Оцінювання ділових якостей (Dn) персоналу здійснюється за найбільш універсальними ознаками, які істотно впливають на морально-психологічний клімат у колективі й індивідуальну продуктивність праці. Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні вияву та оцінюється в балах:

– низький – 0,5;
– середній – 1,0;
– вищий за середній – 2,0;
– високий – 3,0.

Оцінювання від 0,5 до 3 балів дається працівникові за кожну ознаку з урахуванням її питомої значущості. Оцінювання всієї сукупності ділових якостей проводиться додаванням оцінювання рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості.

Зазначимо, що важливою є оцінювання складності виконуваних персоналом функцій (Сф), яке здійснюється за ознаками, урахованими в тарифно-кваліфікаційному довідникові та відображеними в тарифному розряді. Окрім цього, беруться до уваги й ознаки, які не включено до згаданого довідника, але які впливають на складність праці робітників (різноманітність робіт, керівництво ланкою чи бригадою, додаткова відповідальність у технологічному процесі, робота із самоконтролем) [4].

Коефіцієнт складності виконуваних функцій визначається діленням суми оцінювання за кожною ознакою з урахуванням питомої значущості на постійну величину 8,3 (максимальну оцінку в балах за всіма ознаками складності функцій працівників) [4].

Оцінювання результатів праці робітників має враховувати кількісні та якісні параметри виконаних робіт, а також їхню ритмічність.

Необхідно звернути увагу на особливості комплексного оцінювання керівників і спеціалістів, яка має охоплювати оцінювання їхніх ділових якостей, складності виконуваних функцій та результатів праці.

Для оцінювання ділових якостей керівників і спеціалістів попередньо визначається певна сукупність ознак. Зокрема, для оцінювання ділових якостей спеціалістів можна користуватись такими ознаками:

– компетентність;
– здатність чітко планувати й організовувати свою роботу;
– відповідальність за доручену справу;
– самостійність та ініціативність;
– спроможність оволодіти новими напрямами й методами та використовувати їх у роботі;
– працездатність;
– комунікабельність.

Набір ознак для оцінювання ділових якостей керівників має бути дещо іншим, оскільки повинен ураховувати їхню спроможність як організаторів і вихователів.

Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні (ступені) вияву та оцінюється в балах:

– низький – 1;
– середній – 2;
– вищий за середній – 3;
– високий – 4.

Оцінювання всієї сукупності ділових якостей здійснюється підсумовуванням оцінок ознак з урахуванням їхньої питомої значущості.

Відмітимо, що для оцінювання складності функцій керівників і спеціалістів треба використовувати ті загальні ознаки, які дають змогу найповніше охопити всі аспекти змісту робіт з урахуванням характеру й особливостей того чи іншого виду діяльності.

Так, до них (з виокремленням рівнів оцінювання за групами виконуваних робіт), як правило, включають таке:

1. Характер робіт, що визначають зміст праці (технологічну складність трудового процесу). Установлено кількість рівнів оцінювання груп робіт, які мають характер:

– інформаційно-технічний – 1–3-й рівні;

– аналітико-конструктивний – 4–6-й рівні;

– організаційно-адміністративний – 7–10-й рівні.

2. Різноманітність і комплексність робіт. За цією ознакою вирізняються роботи:

– прості, часто повторювані, що потребують стереотипного виконання, – 1–2-й рівні;

– складніші, що проводяться в масштабі підрозділу, – 3–5-й рівні;

– комплексні, пов'язані з великою різноманітністю завдань, які потребують складної аналітичної діяльності в процесі прийняття рішень, – 6–8-й рівні.

3. Самостійність виконання робіт. За цією ознакою виокремлюються роботи, які виконуються:

– під безпосереднім керівництвом – 1–3-й рівні;

– під оперативним і загальним керівництвом – 4–6-й рівні;

– самостійно – 7–8-й рівні.

4. Масштаб і складність керівництва. У межах цієї ознаки виділено чотири групи робіт:

– керівництво підрозділами, що входять до складу відділу, – 1–2-й рівні;

– керівництво самостійними структурними підрозділами – 3–5-й рівні;

– керівництво кількома підрозділами – 6-й рівень;

– комплексне керівництво підприємством – 7-й рівень.

5. Відповідальність. За цією ознакою розмежовується характер відповідальності:

– матеріальна (за збереження ресурсів) – 1–4-й рівні;

– моральна (за керівництво в небезпечних умовах) – 5–7-й рівні.

Важливою складовою оцінювання праці персоналу є оцінювання результатів праці керівників і спеціалістів. У процесі такого оцінювання мають ураховуватися особливості роботи лінійних керівників основного та допоміжного виробництв, а також керівників функціональних підрозділів підприємства.

Так, оцінювання результатів праці лінійних керівників здійснюється за допомогою показників, які характеризують кількість і якість виконаних робіт, ритмічність роботи, ритмічність роботи закріплених підрозділів. Результати праці керівників функціональних підрозділів оцінюються за конкретними показниками, що всебічно відображають специфіку діяльності кожного такого підрозділу (служби). Наприклад, для відділу головного механіка цими показниками можуть бути такі:

а) виконання плану-графіка планово-запобіжного ремонту устаткування;

б) скорочення строків простою устаткування в ремонті та міжремонтному обслуговуванні;

в) відсутність претензій щодо якості ремонту й технічного стану парку виробничого устаткування.

Найпростіше оцінити результати праці працівників-відрядників, оскільки для цього достатньо оцінити вироблену ними продукцію за кількістю та якістю, а потім порівняти фактичні показники із запланованими або нормативними.

Набагато складніше оцінити результати праці керівників і спеціалістів. При цьому виникає немало проблем, а саме:

– як оцінити підсумки (ефективність) виробництва;

– як оцінити внесок функції управління в ці підсумки;

– як визначити частку конкретного працівника (управлінця, спеціаліста) у цьому внеску.

Розв'язком проблем є застосування прямих і опосередкованих методів оцінювання. За допомогою перших оцінюють прямі результати праці спеціалістів, керівників або результати праці довіреного їм колективу. При опосередкованому підході оцінюється не результат діяльності, а хід виконання роботи, своїх функціональних обов'язків. Як правило, обидва підходи (методи) поєднуються на практиці [7, с. 249]. Тоді оцінювання керівника підприємства можна здійснити за такими напрямами (рисунок 2).

Для оцінювання результатів праці керівників і спеціалістів застосовуються ті самі чотири рівні оцінювання, що й для працівників.

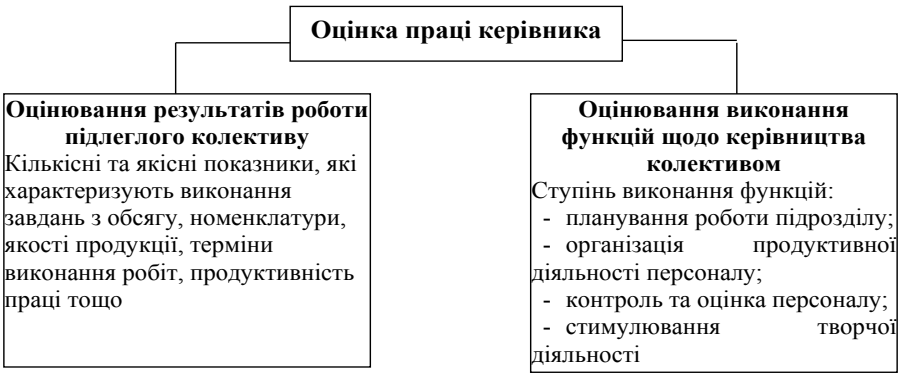


Рис. 2. Напрями оцінювання діяльності керівників підприємства

Висновки. Отже, розробка та застосування систем і методів оцінювання праці персоналу є складним і творчим завданням, яке має реалізуватися на підприємстві досить ефективно. Загальними залишаються основні компоненти процесу оцінювання (розробка критеріїв, вимірювання показників, порівняння зі стандартами, прийняття рішень).

Під час вибору моделі

оцінювання праці персоналу підприємства варто забезпечувати її відповідність іншим підсистемам управління персоналом – плануванню та найму персоналу, розвитку, мотивації персоналу, для того щоб домогтися синергетичного ефекту й уникнути конфліктів інтересів і суперечностей на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 283 с.
2. Гибсон Дж. Л. Организации : поведение, структура, процессы / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Донесли ; пер. с англ. – М : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
3. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор // Контроллинг. – М. : Наука, 2004. – 184 с.
4. Менеджмент : методология и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.management.com.ua.
5. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.
6. Евдокиенко В. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность / В. Евдокиенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.altrc.ru.
7. Стадник В.В. Менеджмент : [посібник] / В.В. Стадник. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.

УДК 331.5

Грищенко Ю.О.
здобувач
Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту
Української інженерно-педагогічної академії

МАТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЧЕРЕЗ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ

MATERIAL SUPPORT OF ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION THROUGH SOCIAL UNEMPLOYMENT INSURANCE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан ринку праці України й досліджено особливості системи соціального страхування на випадок безробіття, охарактеризовано загальний рівень зайнятості населення у 2011–2014 роки. Запропоновано напрями вдосконалення механізму регулювання безробіття в Україні та обґрунтовано пошук нових підходів до обмеження безробіття.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок праці, соціальний захист, державне регулювання зайнятості.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние рынка труда Украины и исследованы особенности системы социального страхования на случай безработицы, дана характеристика общему уровню занятости населения в 2011–2014 годы. Предложены направления совершенствования механизма регулирования безработицы в Украине и обосновано поиск новых подходов к ограничению безработицы.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, социальная защита, государственное регулирование занятости.

ANNOTATION

The article analyses the current state of the labor market of Ukraine and the peculiarities of the system of social insurance in case of unemployment, characterized by the overall level of employment 2011-2014 Proposed directions of improvement of the mechanism of regulation of unemployment in Ukraine and justified the search of new approaches to limit unemployment.

Keywords: employment, unemployment, labour market, social protection, state regulation of employment.

Постановка проблеми. Соціально-економічні перетворення, що відбуваються на сучасному етапі розвитку національної економіки, призводять до суттєвих негативних змін на ринку праці, зокрема до достатньо значних обсягів рівня безробіття економічно активного населення і, як наслідок, до неефективного використання робочої сили. Сучасний стан керованості процесів на ринку праці й зайнятості, збереження таких негативних тенденцій, як високий рівень неформальної зайнятості, нелегальної трудової міграції, а також недоліки в працевлаштуванні незайнятих громадян державною службою зайнятості, свідчать про те, що в Україні ще не існує ефективного механізму державного управління зайнятістю. Тому однією зі складових і багатоаспектних проблем трансформаційної економіки є забезпечення зайнятості працездатних та соціальний захист незайнятого населення.

Сама система соціального захисту являє собою комплекс державних і суспільних соціально-економічних заходів, які законодавчо закріплені та є гарантіями матеріального забезпечення певних категорій населення у випадку відсутності чи втрати ними постійних джерел доходу. Ці заходи гарантують також матеріальну підтримку малозабезпеченим групам населення.

Соціальне страхування на випадок безробіття розвивається в складному інституційному середовищі. За обмежених можливостей працевлаштування та низької заробітної плати близько 2 млн економічно активних громадян у віці 20–49 років працюють за кордоном. І хоча дані Держкомстату свідчать про те, що рівень безробіття в Україні знижується [1], ситуація на ринку праці критична. Сучасні негативні процеси та явища у сфері зайнятості накопичувалися багато років, їх джерела криються насамперед у площині загальноекономічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості, можливості вдосконалення державного регулювання й державної політики зайнятості розглядалися багатьма зарубіжними вченими, починаючи ще від Дж. Кейнса та К. Маркса. Проблеми ефективної зайнятості досліджували М. Алле, Р. Еренберг, М. Портер, Дж. Ріфкін, Р. Сміт, Й. Шумпетер. Загальнотеоретичні основи розвитку ринку праці й зайнятості в Україні розглядалися в працях В. Близнюк, Д. Богині, В. Будкіна, Т. Заєць, М. Корецького, Т. Коропчук, Т. Мірошниченко, Л. Шевченко. Зайнятість в умовах трансформаційної економіки досліджувалася в працях В. Герасимчука, А. Колота, В. Летюха, В. Секретарюка, Л. Чижова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, зазначених вище, існує суттєва проблема з матеріальним забезпеченням незайнятих громадян. У зв'язку з тим що кількість безробітних в Україні збільшується з кожним роком, а рівень матеріального забезпечення низький, вважаємо, що ця проблема актуальна і є своєчасною для подальших досліджень.

Мета статті. В умовах економічної кризи особливо нагальною є потреба в дослідженні проблем зайнятості, які виникли на ринку праці

України, зокрема варто приділити увагу пошуку надійних джерел фінансового забезпечення страхових резервів на випадок безробіття.

Виклад основного матеріалу. Кожна працююча людина має подбати про свій захист від тих негативних соціальних наслідків, що супроводжують структурну перебудову економіки, приватизацію підприємств, упровадження нових форм організації виробництва та праці. Як свідчить міжнародний досвід, досягненню цієї мети найбільше відповідає солідарна самозабезпечувальна система обов'язкового соціального страхування на випадок безробіття, яка може й забезпечує ефективний соціальний захист. Саме така модель і надає можливість уникнути зрівнялівки, утриманських настроїв, не послаблювати дієвості мотивів і стимулів до праці. Страхова система передбачає залежність отримання допомоги у зв'язку з безробіттям від вкладу застрахованої особи, зокрема від сплати страхових внесків і наявності страхового стажу.

Соціальне страхування не лише захищає працюючих, а й слугує механізмом суспільних інвестицій, доходи від яких повертаються у вигляді покращання якості життя населення, стабільності суспільства, формування спонукальних мотивів до праці, освіти й підвищення кваліфікації. Воно стало важливим засобом досягнення соціальної злагоди в суспільстві, запобігання зниженню рівня бідності. Право працюючих на це страхування набуло значення одного з найважливіших прав людини та громадянина [2, с. 78].

Правові засади здійснення соціального страхування визначаються Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [3]. Цей Закон розроблений відповідно до Конституції України й Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Він визначає правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Стаття 1 Закону зазначає, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття являє собою систему прав, обов'язків і гарантій, передбачає матеріальне забезпечення на випадок безробіття з незалежних від застрахованих осіб обставин та надання соціальних послуг за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Видами забезпечення за Законом є такі:

– допомога по безробіттю, у тому числі одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності;

– допомога по частковому безробіттю;

– матеріальна допомога в період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного;

– допомога на поховання в разі смерті безробітного або особи, яка перебувала на його утриманні.

Безробіття на сьогодні є однією з найгостріших проблем суспільства. У період кризової ситуації, яка призвела до гальмування економічного розвитку країни загалом і стану розбалансованості бюджету, до таких негативних наслідків, як спад виробництва, знецінення національної грошової одиниці, підвищення собівартості виготовленої продукції, скорочення робочих місць тощо, ще більше загострилась проблема зайнятості працездатного населення [3]. Тому особливо актуальним стало питання боротьби з безробіттям, дослідження шляхів його подолання з урахуванням іноземного досвіду. Країни, які належать до економічно розвинених, регулярно розробляють, фінансують і виконують програми зайнятості, що враховують специфіку конкретної соціально-економічної проблеми. Програми зайнятості умовно можна поділити на дві групи: активні підпрограми, тобто сприяння зайнятості, і пасивні – підтримання доходів.

Для України вирішення питань соціального захисту населення на сучасному етапі є надскладним, оскільки в перехідний до ринку період в умовах зниження обсягів виробництва скорочуються джерела надходжень до Державного бюджету, що обмежує розмір видатків на соціальні потреби.

Цілі, принципи й напрями державного регулювання зайнятості населення становлять теоретико-методологічні засади для розроблення конкретного механізму такого регулювання в перехідних до ринку умовах. Сучасний механізм регулювання зайнятості – поєднання ринкового механізму саморегулювання економічних процесів і системи заходів щодо державного сприяння зайнятості. До системи державного регулювання має входити законодавче, нормативно-правове та інформаційне забезпечення політики зайнятості, а також економічні, соціально-політичні й організаційно-адміністративні важелі її реалізації.

За даними Державного комітету статистики України [4], станом на 1 лютого 2013 року кількість зареєстрованих безробітних в Україні становила 564,5 тис. осіб. Найбільша кількість безробітних зареєстрована в Донецькій області (27,7 тис. осіб, або 6,5% у загально-

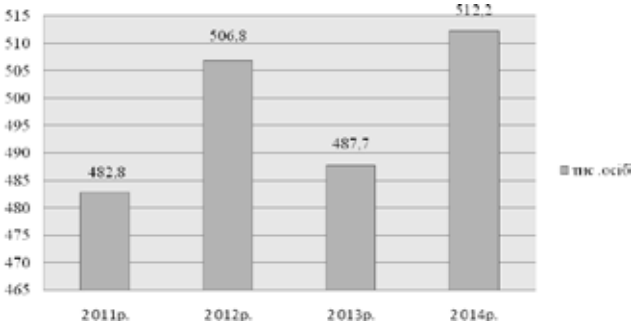


Рис. 1. Кількість зареєстрованих безробітних в Україні станом на 1 грудня 2011–2014 роки

Джерело: на основі даних [4]

му обсязі). Найменший рівень безробіття – у м. Києві (0,4% кількості населення працездатного віку), що зумовлено структурою ринку праці країни. Водночас цей показник станом на 1 січня 2014 року зменшився на 59,6 тис. осіб і становив 504,9 тис осіб, але станом на 1 грудня 2014 року від збільшився до 512,2 тис. осіб (рисунок 1).

Проте показник щодо рівня зареєстрованого безробіття не дає повного уявлення про загальну ситуацію з безробіттям у державі. Для визначення реальних масштабів зайнятості й безробіття використовуються дані вибіркових обстежень населення з питань економічної активності, в основу яких покладена методологія Міжнародної організації праці (долі – МОП).

Показник «рівень безробіття (за методологією МОП)» визначається у відсотках як співвідношення кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення відповідного віку. В Україні такі обстеження з 1995 року проводить Державна служба статистики.

За даними Державної служби статистики, рівень безробіття в Україні, визначений за методологією МОП, знизився з 7,8% (за 2012 рік) до 7,4% економічно активного населення (за 2013 рік). Найвищий рівень безробіття, визначений за методологією МОП, мав місце в Чернігівській області (11,9%), найменший – у м. Києві (6,6%). Це, по суті, збігається із ситуацією і в окремих країнах Євросоюзу. Так, рівень безробіття в Європейських країнах у 2012 р. становив в середньому 11,7%. Найвищий рівень безробіття зафіксований в Іспанії – 26,1%, низький рівень безробіття – в Австрії (4,3%), Люксембурзі (5,3%), Німеччині (5,3%).

Якщо розглянути особливості працевлаштування безробітних в Україні за видами економічної діяльності, то найбільшу частку посідає промисловість – 27,1%, тобто 207,4 тис. осіб. У сільському господарстві, мисливстві й лісовому господарстві у 2014 році було працевлаштовано 152,2 тис. осіб, що на 11,7% більше, порівняно з 2013 роком. Рівень зареєстрованого безробіття станом на 01 березня 2013 року становив 2,0% від кількості населення працездатного віку Серед причин незайнятості найбільший відсоток продовжує зберігатись за тими, хто був вивільнений з економічних причин, зокрема 34,5% безробітного населення станом на кінець 2013 року. Досить вагому частку безробітних посідають особи, не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх і вищих навчальних закладів. У 2013 році їх кількість становила 18,7%, а у 2012 році – 16,2%. Це змусило законодавчо закріпити стимулювання роботодавців до створення робочих місць для цієї категорії працівників. Конкретні мотиви закладені в новому Законі України «Про зайнятість».

В Україні гострою на сьогодні є проблема високої частки безробітних із вищою освітою. Оскільки в країні існує велика кількість безробітних із вищою освітою, виникає питання про раціональність державної політики щодо фінансування навчання такої великої кількості студентів і правильності розподілу кількості місць для різних спеціальностей у системі вищої освіти. Питома вага молоді в загальній кількості безробітних досягла 30%. Молодь становить окрему частину ринку праці, яка розвивається не так, як увесь ринок. З одного боку, вік сприяє високій відкритості, мобільності та сміливості в зміні та пошуку роботи, проте, з іншого боку, у молоді відсутній досвід роботи для того, щоб на рівних правах конкурувати на ринку праці.

З 01 січня 2013 року набув чинності Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI, який визначає правові, економічні й організаційні засади реалізації державної політики у сфері зайнятості населення, а також гарантії держави стосовно реалізації права громадян на соціальний захист від безробіття та права на працю [5]. В основу цього Закону покладено стимулювання роботодавців і найманих працівників до розвитку через фінансову, податкову й іншу підтримку, у ньому закладено взаємовигідні договірні відносини: для роботодавця – при оплаті за навчання перспектива отримання кваліфікованого працівника (спеціаліста), для особи – безоплатне навчання, гарантоване працевлаштування. Законом передбачено, що роботодавцю, який працевлаштовуватиме на новостворені робочі місця молодь на перше робоче місце, осіб віком від 50 років та інших із числа неконкурентоспроможних громадян на ринку праці строком не менше ніж на два роки, компенсуватимуться витрати, пов'язані зі сплатою єдиного соціального внеску без обмеження в розмірі заробітної плати протягом першого року. Установлено, що роботодавець, який протягом року забезпечував створення робочих місць і забезпечував виплату заробітної плати в розмірі, не нижчому за три мінімальні заробітні плати, у наступному році має право на зменшення розміру єдиного соціального внеску. У Законі передбачено стимулювання місцевої влади до покращення інвестиційного клімату в регіоні, створення нових робочих місць шляхом унесення зміни до Бюджетного кодексу України в частині збільшення нормативу відрахувань від податку на доходи фізичних осіб, що зараховується до доходів бюджетів сіл, селищ, міст районного значення, з 25% до 100%. Передбачено, що суб'єкт малого підприємництва, який створює нові робочі місця та працевлаштовує на них безробітних строком не менше ніж на два роки, протягом першого року отримає щомісячну компенсацію в розмірі мінімального страхового внеску. Позитивним сторонами Закону є також те, що тепер статус безробітного можна буде отримати з першого дня реєстрації в державній службі зайнятості, а не з восьмого, як це є за старим законом. Новий Закон також дає

змогу розв'язати проблему молодих фахівців стосовно відсутності досвіду роботи. Ще будучи студентом, молода людина може стажуватися на виробництвах строком до півроку.

Висновки. Проаналізувавши структуру й динаміку ринку праці України, можна констатувати той факт, що ринок праці України є незрілим, розбалансованим і малоефективним. Протягом усього періоду після початку економічних реформ держава так і не змогла сформулювати цілісну концепцію політики на ринку праці.

Отже, сформована модель українського ринку праці фактично перетворилася на перешкоду для ефективної реструктуризації зайнятості. Аналізуючи українську модель ринку праці, необхідно виокремлювати проблеми власне механізму ринку праці, його провідних каналів і проблеми, які мають макроекономічну природу й детермінують економічні механізми функціонування ринку. Основними базовими макроекономічними проблемами на шляху формування ефективної моделі ринку праці є такі:

– низька продуктивність праці;

– відсутність структурних змін в економіці країни;

– висока тіньова складова;

– низька ціна робочої сили;

– непривабливий інвестиційний клімат у країні.

Неврівноважена кон'юнктура українського ринку поєднує в собі протилежні тенденції: кон'юнктуру дефіциту праці й кон'юнктури надлишку праці. В умовах України це виявляється в існуванні, з одного боку, вимушеної неповної зайнятості, а з іншого – утриманні надлишкової зайнятості. Підтримка кількості зайнятих на стабільному рівні досягається за рахунок зниження тривалості й інтенсивності праці. У такому випадку витрати пристосування не концентруються на вузькій групі безробітних, а розподіляються на значне коло осіб, чий потенціал використовується лише частково. Це – феномен «вимушеної неповної зайнятості», який набуває широкого розповсюдження.

Вагомим механізмом адаптації ринку праці України є політика в галузі оплати праці. Рівень оплати праці в Україні низький не лише порівняно із загальним рівнем оплати праці в країнах з розвинутою ринковою економікою, а й з урахуванням фактичної продуктивності праці. Утримання низьких стандартів оплати праці та відсутність безпосереднього зв'язку між заробітками й ефективністю праці дестимулюючо впливають на зростання економічної та трудової активності, поліпшення якості людського капіталу.

Отже, загалом стан справ у соціальній сфері не є критичним, однак обсяги фінансування не відповідають сучасній економічній ситуації й потребам населення. Україна як соціальна держава має створити відповідні умови для підвищення матеріального забезпечення суспільства на рівні сучасних стандартів, задоволення його культурних потреб, гарантування особистої безпеки кожного громадянина та досягнення соціальної справедливості в процесі реалізації економічної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попит та пропозиція робочої сили в 2011–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.ukrstat.gov.ua.
2. Сільченко С.О. Соціальне страхування: реалії та перспективи правового регулювання / С.О. Сільченко // Проблеми законності. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2009. – Вип. 102. – С. 78–86.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
4. Зареєстроване безробіття в 2011–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.ukrstat.gov.ua.
5. Про зайнятість населення : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

УДК 331.108:331.101.3

Збрицька Т.П.
кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного економічного університету

МОТИВАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

MOTIVATION AS A MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF PERSONNEL ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто комплекс матеріального й нематеріального стимулювання персоналу до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики будь-якої організації. Проаналізовано сучасний стан мотивації персоналу українських і міжнародних компаній. Подано низку рекомендацій щодо вдосконалення мотиваційного механізму, а точніше раціоналізації співвідношення між традиційними та нетрадиційними методами мотивації з урахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: стимулювання, мотивація й демотивація персоналу, трудова поведінка, мотиваційний механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен комплекс материального и нематериального стимулирования персонала к эффективному труду для обеспечения достижения целей мотивационной политики любой организации. Проанализировано современное состояние мотивации персонала украинских и международных компаний. Даны рекомендации по совершенствованию мотивационного механизма, а точнее рационализации соотношения между традиционными и нетрадиционными методами мотивации с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация и демотивация персонала, трудовое поведение, мотивационный механизм.

ANNOTATION

In article the complex of material and non-material personnel stimulation to effective labor for motivation policy goals achievement of any organization has considered. The current state of Ukrainian and international companies personnel motivation has analyzed. The recommendations on motivation mechanism perfection and correlation between traditional and nontraditional motivation methods rationalization with foreign experience results has given.

Keywords: stimulation, personnel motivation and demotivation, labor behavior, motivation mechanism.

Постановка проблеми. На сьогодні мотивація персоналу та створення умов для її зацікавленості в підвищенні ефективності діяльності підприємства й розвитку соціального партнерства є головними завданнями сучасного підприємства в умовах конкурентного ринку.

Актуальність цієї роботи визначається необхідністю вдосконалення мотиваційного механізму, який є одним із найважливіших складових для досягнення високих результатів та успіху в будь-якій діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, присвячені підвищенню мотивації праці, її методам і стимулюванню, відображено в працях вітчизняних економістів: О. Богуцького, В. Воронкової, В. Шахового. Питання, що саме мотивує людей до продуктивної праці на користь підприємств, було розглянуто вченими у сфері економіки та психології, такими як О. Амоша, К. Бондарчук, А. Дороніна, А. Колот, В. Лук'янченко, С. Цимбалюк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В економіці України водночас із процесами економічного зростання й відносної стабілізації позначився істотний перелом у сфері управління персоналом. Організація, створюючи умови нормальної роботи співробітників, за наявності системи мотивації персоналу створює передумови власної конкурентоспроможності. Від того, якими мотивами керується людина у своїй трудовій діяльності, залежить її ставлення до роботи. У свою чергу, трудова поведінка перебуває під впливом багатьох чинників, які діють із різною силою й у різних напрямах, і потребує більш детального вивчення й прийняття рішень щодо створення мотиваційного механізму впливу на ефективність персоналу.

Мета статті. Проблема мотивації працівників на рівні організації бачиться нам більш складною в сучасних умовах. Ефективне вирішення мотиваційних завдань ускладнюється тим, що мотивація як система мотивів певної людини існує за власними законами, не завжди зрозумілим і тим більше не завжди доступним для регуляції ззовні. Метою статті є розробка пропозицій щодо вдосконалення мотиваційного механізму сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Мотиваційний механізм більшість авторів визначають як комплекс *організаційно-економічних, матеріально-технічних* і *соціально-психологічних* інструментів і методів спонукання до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики. Тобто, тільки після визначення, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління нею.

Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими й залежать від спрацьованості системи мотивації на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства. На рисунку 1 подано, які методи використовують для працівників різних категорій.

Рис. 1. Мотивація для різних категорій робітників

Джерело: [1, с. 106]

Автори багатьох досліджень у сфері мотивації відмічають, що кожна людина індивідуальна, у кожної людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві.

Працівник не думає про всі аспекти системи мотивації на підприємстві, коли вибирає роботу, а звертає увагу лише на ті, які важливі для нього в цей момент, як видно на рисунку 2, такий поділ на групи є умовним, але він базується на психологічних особливостях розвитку особистості загалом і дає змогу задовольняти економічні потреби.

$$M = f\ (П;\ Ц;\ І;....Т), \qquad (1)$$

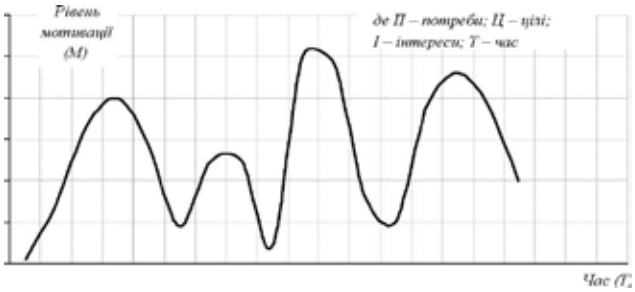


Рис. 2. Зміна рівня мотивації персоналу підприємств у часі

Джерело: [1, с. 105]

Серед матеріальних стимулів праці провідне місце посідає саме заробітна плата, оскільки вона найповніше відображає залежність між результатами праці окремого працівника та його матеріальною винагородою. Заробітна плата значною мірою визначає рівень життя населення і є необхідною умовою розвитку всієї економіки країни.

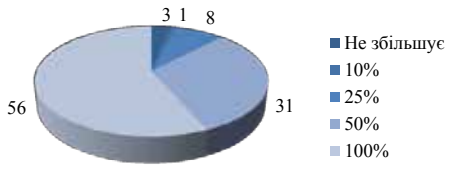


Рис. 3. Збільшення ефективності праці при достойній грошовій винагороді

Джерело: [2]

Згідно з результатами опитування, які були проведені Work.ua [2], зокрема масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, складено прогнози на 2014 р. для України та Європи (у межах проекту проводилися круглі столи за участі понад 20 провідних експертів – директорів із управління персоналом усіх галузей економіки. Також були опитані понад 600 керівників українських і міжнародних компаній та 4 327 осіб по всій Україні). Дослідження виявило (рисунок 3), що більше ніж половина українців (56%) готові працювати удвічі ефективніше за наявності гідної оплати праці. Третина опитаних (31%) вважають, що високий оклад збільшить їх працездатність наполовину. Гідний рівень заробітної плати не позначиться на ефективності праці 3% українців.

Отже, розмір заробітної плати відіграє важливу роль, але вона повинна бути значно вищою, ніж розмір мінімальної зарплатні, щоб працівники були частково задоволені. Для оцінювання цього фактора нами проаналізовано динаміку зростання середньої заробітної плати, поданої в таблиці 1. Із таблиці видно, що рівень мінімальної заробітної плати, порівняно з попередніми роками, виріс на 14,7%. За аналізований період середня заробітна плата зросла лише на 4,7%, збільшився рівень прожиткового мінімуму на 7,4% та погодинна з/п збільшилася на 14,7%.

Таблиця 1

Динаміка зміни середньомісячної, погодинної, мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні на 01 грудня за 2012–2014 рр., грн/місяць [3]

	Середньо-місячна з/п	Погодинна з/п	мін з/п	Прожитковий мінімум (працездатні особи)
2012	3 377	6,8	1 134	1 095
2013	3 619	7,3	1 218	1 176
2014	3 537*	7,8	1 301	1 176
2014/2012, %	104,7	114,7	114,7	107,4

*на листопад місяць

Незважаючи на стабільне зростання, рівень заробітної плати в Україні продовжує залишатися значно нижчим, ніж у країнах Європей-

ського Союзу. За даними Євростату, можна порівняти погодинну зарплату України з деякими країнами Європи, поданими на рисунку 4.

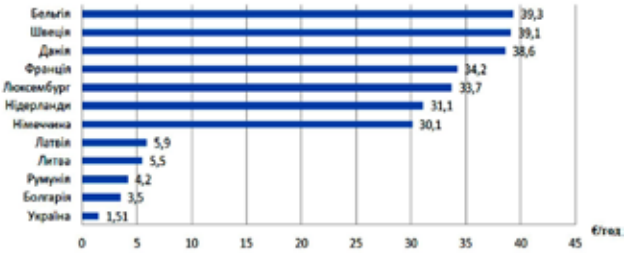


Рис. 4. Погодинна зарплата в Україні та країнах Європи, 2013 р.

Джерело: [4]

Порівняно з усіма іншими сусідніми країнами, в Україні зберігається найбільш низька оплата праці.

Дослідження виявило, що більшість компаній не готові тотально підвищувати розмір окладів або індексувати її. Навіть у тих компаніях, чиї менеджери з персоналу усвідомлюють важливість матеріальної винагороди, зарплати підвищують не більше ніж на 3–10%, що насилу покриває щорічну інфляцію споживчих цін. Така тенденція не виняток навіть для «прибуткових» галузей: програмування, агробізнесу, тютюнової промисловості. Найбільш скромно оцінюють перспективи зростання зарплат експерти з банківської сфери (рисунок 5).

Рис. 5. Динаміка перегляду заробітної плати по секторам економіки України [2]

Система оплати праці на підприємствах та організаціях України здебільшого є малоефективною і є однією з причин гальмування розвитку галузі, не сприяє підвищенню кількісних і якісних показників діяльності.

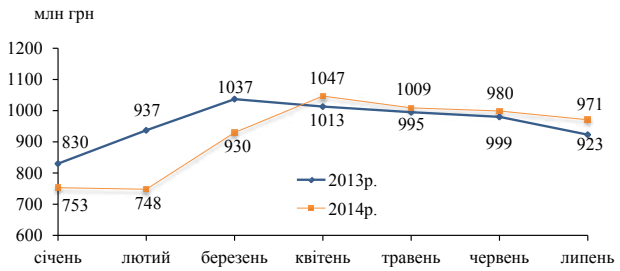


Рис. 6. Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати в січні-червні 2013–2014 рр. (на 1 число відповідного місяця)

В Україні головним демотиватором останніми роками є невиплата зарплати, виплати якої затягуються на місяць, квартал або навіть рік (рисунок 6) [4].

На 01 липня 2014 р. загальна сума невиплаченої заробітної плати становить 970,7 млн грн, проте вона все ще перевищує на 28,9%, або на 217,7 млн грн, показник на початок року. На нашу думку, необхідне формування жорсткої політики уряду щодо підприємств-порушників конституційних прав громадян на своєчасну оплату праці, оскільки майже 45% від загальної суми заборгованості припадає на економічно активні підприємства, що свідчить про соціальну безвідповідальність окремих власників. Ситуація, яка складається в Україні, вимагає ще передбачення того, що заробітна плата може затримуватися чи не виплачуватися працівникам довгий час. У таких умовах значимість заробітної плати, з одного боку, зростає, а з іншого – уже не є тим своєчасним соціальним гарантом.

Але матеріальна мотивація не може надовго утримати працівників, тому керівнику підприємства потрібно пам'ятати про короткостроковий характер її дії. У деяких випадках висока заробітна плата зможе утримати працівника від звільнення з компанії, але не змусить його постійно працювати інтенсивніше, ефективніше, бути креативним тощо. Важливо пам'ятати, що якщо людина мотивується лише грошима, то бажано формувати додаткові мотиватори, в іншому випадку вона легко поміняє роботу, виходячи тільки з матеріального інтересу.

Велике значення має не стільки сума винагороди, скільки сприйняття співробітником її справедливості або несправедливості у співвідношенні з результатом праці. У цьому випадку для людини, у якої підвищена увага до справедливості/несправедливості оплати праці, дуже важливо розуміння причиново-наслідкових зв'язків, необхідно пам'ятати про це для ефективного управління співробітником.

Завдяки дослідженням кадровими експертами, опитуванню щодо найефективнішого способу мотивації персоналу в Україні, було встановлено таку послідовність пріоритетів (рисунок 7). Із аналізу з'ясовано, що 67,2% працівників вважають грошову винагороду за кращий метод мотивації. Наступні пріоритетні способи мотивації – це навчання, похвала й подарунки.

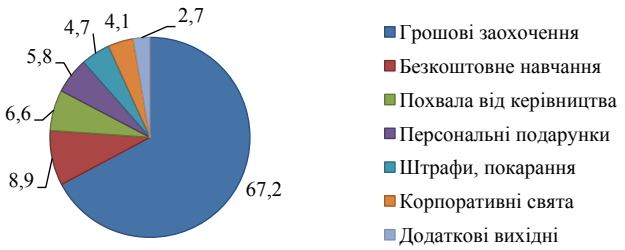


Рис. 7. Найефективніший спосіб мотивації персоналу в Україні, %

Джерело: [2]

У зарубіжних країнах розробляють і запроваджують нові матеріальні методи мотивації, це пов'язано з необхідністю підвищити продуктивність праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівника в його результатах – поєднати матеріальні інтереси працівника й компанії. Серед них виділяють такі: індивідуалізація заробітної плати, участь працівників у прибутках, групове стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах тощо. Ці методи є нетрадиційними й для нашої країни. Їх поява пов'язана з глобалізацією української економіки. До нетрадиційних методів стимулювання на пострадянському просторі також можна зарахувати «прив'язку до ключових показників ефективності», або key performance indicators (KPIs) [5, с. 222].

В умовах оптимізації бізнесу і скорочення витрат, у тому числі на ФОП, компанії все більше застосовують програми *нематеріальної мотивації*. У більшості випадків працівники самі обирають ті причини, які спонукають їх працювати в організації, вони визначають свої потреби, мотиви, побажання щодо посад та організації робочих місць. Через це дуже важко знайти до кожного правильний підхід і визначити індивідуальну ефективну систему мотивації персоналу в організації. Важливо відмітити, що матеріальна мотивація останнім часом дещо поступається нематеріальній [5, с. 223], це підтверджується дослідженням, що працівники вважають наявність матеріальної мотивації як таку, що має бути, і звертають усе більшу увагу на додаткові мотиваційні чинники, які їм пропонує роботодавець (рис. 8).

Рис. 8. Сучасні методи нематеріальної мотивації [2]

Пріоритетним є *розвиток персоналу* як метод нематеріальної мотивації для будь-якої організації, має велике значення для компанії, дає змогу підвищити продуктивність праці, означає можливе підвищення зарплати (після підвищення розряду, категорії), просування по службі, підвищення конкурентоспроможності на ринку праці. Метою стимулювання розвитку персоналу має бути мотивація співробітників на оволодіння необхідними для ефективного виконання роботи компетенціями [6, с. 318].

Керівники компаній в останніми роками змінили підходи стосовно нематеріальної мотивації, як це видно з рисунка 9.

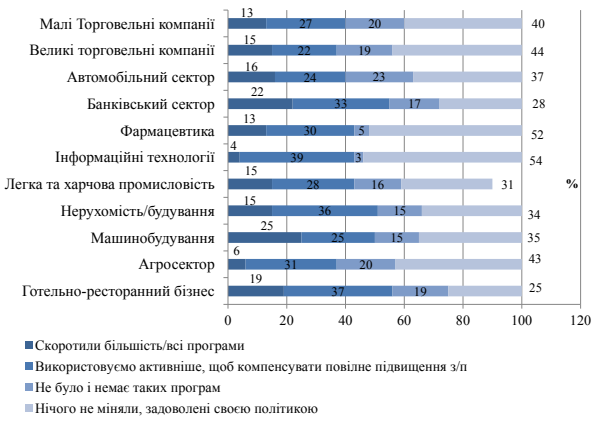


Рис. 9. Зміна підходів щодо нематеріальної мотивації на підприємствах (по секторах економіки України)

Джерело: [2]

Як з'ясувалося, усі компанії, які брали участь в опитуванні, більшою мірою активно використовують методи нематеріальної мотивації, щоб компенсувати незначне зростання заробітної плати, задоволені своєю політикою нагородження.

Для залучення й утримання компетентних працівників, формування їх лояльності до підприємства та посилення мотивації, окрім основної заробітної плати, премій, доплат і надбавок, роботодавець повинен запропонувати інші винагороди й пільги соціального та нематеріального характеру, що зазвичай безпосередньо не залежать від складності виконуваних функцій і обов'язків та результатів праці. У зв'язку з цим на практиці з'явилося поняття «*компенсаційний пакет*». Одним із основних принципів формування компенсаційного пакету працівників у світі є дотримання справедливості з метою підвищення ефективної праці й відданості працівників.

Як з'ясувалося, вітчизняні компанії не дуже охоче йдуть на використання соціального пакета як методу залучення та утримання «цінних кадрів» (рисунок 10).

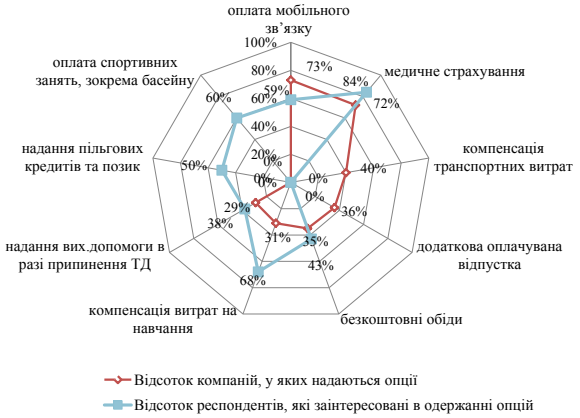


Рис. 10. Порівняння поширеності надання й заінтересованості респондентів в одержанні соціальних виплат, винагород і благ

Джерело: [2]

Як свідчать дані рисунка 10, ідеальний соціальний пакет, якому надає перевагу більшість найманих працівників, відрізняється від реальних пакетів, які пропонують роботодавці. Поширеність надання найманим працівникам більшості соціальних виплат, заохочень і благ на практиці зазвичай перевищує той їх обсяг, котрий бажає одержувати персонал. Найбільше розбіжностей у заінтересованості респондентів отримувати певні опції та поширеності їх надання виявлено щодо таких соціальних виплат, винагород і благ, як оплата спортивних занять (зокрема басейну) й навчання, надання пільгових кредитів і позик, пенсійне страхування.

Також необхідно зазначити, якою б ідеальною не була система мотивації, з часом вона перестає діяти. Коли система мотивації застаріває, неухильно знижується й ефективність роботи персоналу. У такій ситуації варто замислитися про зміну схеми мотивації персоналу, перегляд змісту (наповнення) соціального пакета.

Певну частину відповідальності за демотивацію співробітників компанії несуть співробітники HR-підрозділу, так як саме вони вибудовують систему управління персоналом у компанії загалом. Якщо ця система працює без збоїв, з урахуванням мінливих ситуацій у бізнесі, компанія ніколи не отримає демотивованого співробітника. Але, на жаль, нерідкі ситуації, коли розроблена система неякісна, не відповідає вимогам бізнесу, негнучка, не враховує особливостей ситуації. У цьому випадку виникають певні помилки, які в перспективі й призводять до подальшої демотивації співробітників.

Значним фактором, який впливає на демотивацію, є організаційна культура компанії. Вона теж є дієвим інструментом, що забезпечує настрій персоналу на високу продуктивність праці й високу якість у роботі. Співробітник, уперше приступаючи до виконання своїх обов'язків на новому робочому місці, зазвичай зацікавлений у тому, щоб добре зарекомендувати себе. Навколишня обстановка, зміна характеру діяльності – усе цікаво, привабливо. Але, як часто це буває, потім наснага й натиск спадають, причому через особливості керівництва. Начальник не завжди здатний належно оцінити ініціативу підлеглого, результатом чого стає розчарування і, як наслідок, низька віддача.

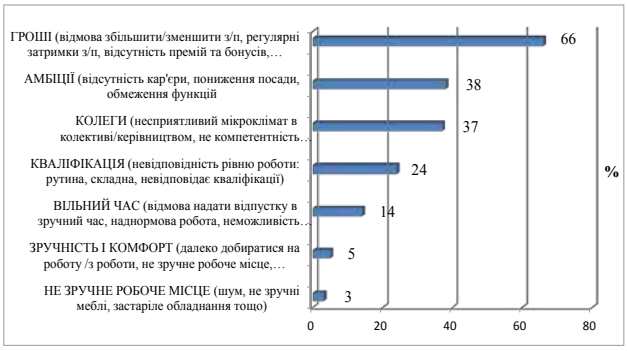


Рис. 11. Головні демотиватори персоналу вітчизняних компаній

Джерело: [2]

Аналізуючи результати соціологічного дослідження щодо демотивації персоналу вітчизняних компаній (рисунок 11), з'ясували, що головними демотивуючими факторами в роботі для співробітників українських підприємств прогнозовано є всілякі проблеми з грошима – для двох третин опитаних це може стати приводом для зміни роботи.

Зате чим вищий рівень посади, тим більший інтерес і бажання працювати залежить від задоволеності амбіцій співробітника. Незадоволені амбіції є вагомим приводом змінити роботу для 38% опитаних. Поряд із цим фактором українці відзначають важливість відносин із колегами (для 37% це дуже важливо в роботі). Для кожного четвертого опитаного серйозним приводом для пошуку нового роботодавця може стати невідповідність виконуваних завдань його кваліфікації – 24% респондентів, а 14% замисляться про зміну роботи в разі браку вільного часу для особистих потреб.

Природно вважати, що демотивація виявляється поступово й завданням керівника в цьому випадку є своєчасне акцентування уваги на тих ознаках, які явно вказують на зниження рівня зацікавленості працівника у своїх обов'язках. Зниження мотивації співробітника відбувається в кілька етапів, кожен із яких супроводжується внутрішньою боротьбою.

Усі вище перелічені фактори так або інакше впливають на поведінку та ефективність персоналу, на його ставлення до організації. Дослідження засвідчують, що при зниженні демотивації до праці створюється можливість для розвитку внутрішньої мотивації працівника, виникнення в нього прагнення до творчості, підвищення свого освітнього та професійного статусу.

Таблиця 2

Найбільш поширені проблеми щодо мотивації персоналу в Україні

Перелік найбільш поширених проблем щодо мотивації персоналу в Україні
1. Фахівці одного рівня в різних підрозділах одержують неоднакову винагороду.
2. Система оплати праці непрозора для керівників нижньої ланки та має велику кількість складових, що значно ускладнює процес розрахунку заробітної плати.
3. Компенсація низьких окладів за рахунок різних надбавок за виконання безпосередніх посадових обов'язків.
4. Неоднакова заробітна плата співробітників одного рівня, що прийняті на роботу до компанії в різний час.
5. Більшість підприємств зацікавлені сплачувати своїм співробітникам лише мінімальні оклади, а не змінювати їх відповідно до загальних тенденцій розвитку світового ринку праці, що свідчать про те, що, можливо, компанії не проводять моніторинг ринку праці.

Водночас можна стверджувати, що сучасна система мотивації персоналу в більшості підприємств, що діють на території України, не досконала. У таблиці 2 нами наведено найбільш поширені проблеми щодо мотивації персоналу в Україні.

Такі проблеми демотивують персонал і гальмують розвиток підприємств в Україні, тоді як система мотивації персоналу має сприяти поліпшенню результатів діяльності організації шляхом спрямування зусиль персоналу на досягнення цілей компанії. Як відзначають фахівці з управління персоналом, якщо раніше основним завданням керівника вважалося вміння мотивувати персонал, то тепер – уміння усувати демотивацію.

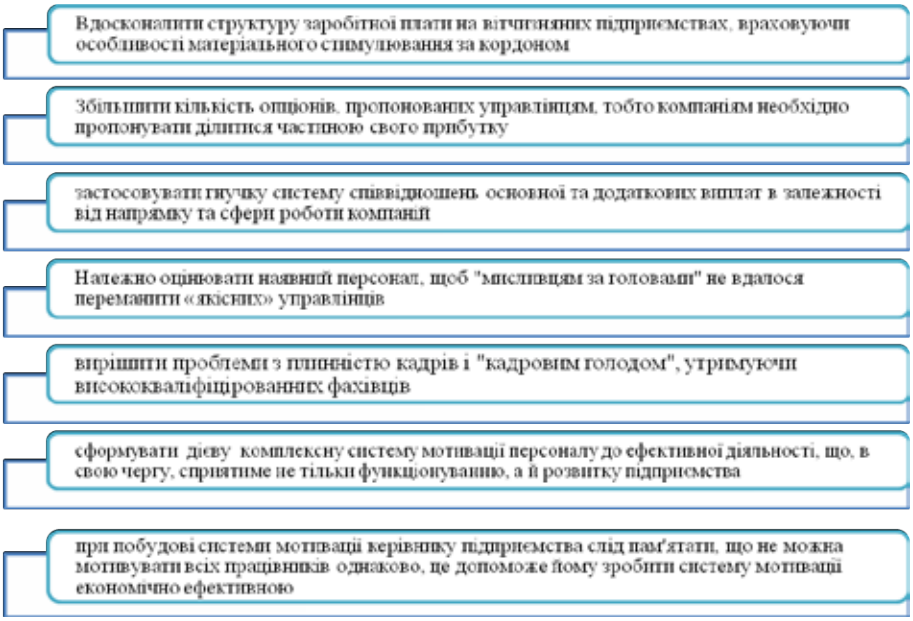


Рис. 12. Пропозиції щодо вдосконалення мотиваційного механізму

Висновки. Проведене нами дослідження дає нам змогу надати пропозиції стосовно вдосконалення мотиваційного механізму щодо впливу на ефективність діяльності персоналу в сучасних умовах (рисунок 12).

Загалом рекомендації стосуються вдосконалення системи мотивації персоналу (мотиваційного механізму), а точніше раціоналізації співвідношення між традиційними та нетрадиційними методами мотивації з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виходячи із цих факторів, сучасний роботодавець може збудувати ефективну систему мотивації персоналу, здатну не купувати лише час працівників, а купувати виключно ефективний результат їх праці, а також заздалегідь виділити можливі демотивуючі причини й мінімізувати свої ризики в управлінні персоналом.

Реформи щодо мотивації персоналу передбачають твердження таких умов господарювання, за яких працівники отримують реальну можливість виявити свою ініціативу й у них з'явиться інтерес до трудової діяльності, удосконалення особистісного розвитку, лояльності до компанії. У кінцевому підсумку грамотно вибудувана система мотивації персоналу є інструментом, що підвищує вартість компанії через посилення ефективності роботи всього колективу загалом і значне зниження витрат на підбір та адаптацію персоналу (за зниження плинності кадрів компанії).

Підвищення конкурентоспроможності персоналу для організації не самоціль, а засіб досягнення її стратегічних цілей. В умовах посиленої конкуренції наявність конкурентоспроможного персоналу – необхідна умова розвитку організації. Водночас такий персонал – більш складний об'єкт управління, що вимагає мінімізації примусових стимулів, застосування різноманітних форм винагороди та методів спонукання до праці. Необхідно не тільки набирати конкурентоспроможних працівників, а систематично підтримувати рівень його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 103–112.
2. Масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, прогнози на 2014 рік для України та Європи. Результати дослідження work.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.work.ua/news/ukraine/490/.
3. Міжнародна дослідницька мережа Фонду WageIndicator [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mojazarplata.com.ua/ua/main/zarobitok/news.
4. Заробітна плата робітників в світі. Звіт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/2194/.
5. Збрицька Т.П., Савченко Г.О. Роль мотивації праці у менеджменті персоналу в сучасних умовах / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 220–224.
6. Збрицька Т.П. Управління розвитком персоналу : [навчальний посібник] / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська. – Одеса : Атлант, 2013. – 427 с.

УДК 331.101.3

Калініченко Л.Л.
доктор економічних наук, професор
Харківського національного університету міського господарства
імені А.Н. Бекетова

Старигіна Ю.
магістр факультету менеджменту
Харківського національного університету міського господарства
імені А.Н. Бекетова

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

MOTIVATION AS A FACTOR OF IMPROVING THE QUALITY OF SERVICES OF THE ENTERPRISES OF HOTEL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто елементи системи мотивації персоналу підприємств готельного бізнесу. Виявлено, що система мотивації для працівників готелю є важливим чинником для якісного продажу послуг. Установлено, що система мотивації вводиться з метою створення справедливої винагороди за працю; надання співробітнику як морального, так і матеріального задоволення від досягнутих результатів у роботі; підвищення лояльності співробітника до компанії. Рекомендовано застосовувати методи мотивації з урахуванням аналізу структури потреб у суспільстві, особливостей конкретних людей, груп людей, до яких застосовується мотивація, підстроювати їх під конкретну ситуацію та характеристики трудового колективу.

Ключові слова: мотивація, система мотивації, якість послуг, моніторинг якості, готельне господарство

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены элементы системы мотивации персонала предприятий гостиничного бизнеса. Выявлено, что система мотивации для работников отеля является важным фактором качественной продажи услуг. Установлено, что система мотивации вводится с целью создания справедливого вознаграждения за труд; предоставления сотруднику как морального, так и материального удовлетворения от достигнутых результатов в работе; повышения лояльности сотрудника к компании. Рекомендовано применять методы мотивации с учетом анализа структуры потребностей в обществе, особенностей конкретных людей, групп людей, к которым применяется мотивация, подстраивать их под конкретную ситуацию и характеристики трудового коллектива.

Ключевые слова: мотивация, система мотивации, качество услуг, мониторинг качества, гостиничное хозяйство.

ANNOTATION

The article describes the elements of the system of motivation of the personnel of the enterprises of hotel business. It is revealed that the motivation system for employees of the hotel is a more important factor for quality sales services. It is established that the motivation system is introduced with the aim of creating a fair remuneration for the work; the provision of employee moral and material satisfaction from the results achieved in the work; increasing employee loyalty to the company. Recommended methods of motivation with regard to structure analysis of the needs in the society of a particular people, groups of people, applies to motivation, to tailor them for a specific situation and characteristics of the labor collective.

Keywords: motivation, motivation system, quality of services, quality monitoring, hospitality.

Постановка проблеми. Мотивація праці посідає центральне місце в управлінні персоналом. При цьому актуальність вивчення системи мотивації на підприємствах готельного бізнесу обґрунтована тим, що готельне господарство відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг. Створення високоефективного готельного господарства впливає як на розвиток індустрії туризму загалом, так і на сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують туристичну сферу, – транспорт, системи зв'язку та комунікацій, функціонування служб сервісу, розвиток громадського харчування й побутового обслуговування, організації культурно-розважального обслуговування, що, у свою чергу, підвищує інвестиційну привабливість міста, країни для внутрішніх та іноземних інвесторів і можливість перетворення туристичної галузі на конкурентноспроможну та прибуткову. Актуальність розвитку готельного сегмента зумовлена позитивною динамікою показників, які відображають попит на об'єкти готельного сервісу – зовнішній туризм, внутрішній і діловий туризм. В умовах конкурентної боротьби підприємств гостинності успіх і результати фінансово-економічної діяльності залежать від якості наданих послуг, які, у свою чергу, залежать від діяльності персоналу щодо задоволення потреб клієнтів. Отже, ефективне вирішення стратегічних і тактичних завдань організації потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів, результативна праця яких безпосередньо пов'язана з мотивацією, тобто з сукупністю внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до створення зацікавленості у зростанні індивідуальних результатів, вияві творчого потенціалу, підвищення рівня компетентності та якості виконуваних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування сучасного ринку готельних послуг і фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу розглянуто в працях О.А. Бабанчико-

ва, С.І. Байлика, П.В. Бриня, К.А. Галасюка, Я.В. Захарченко, В.І. Карсекіна, М.П. Мальської, І.Г. Пандяка, Т.І. Ткаченка, Середи І.В., Н.Г. Мехеда, О.М. Шаповалова.

Питання якості туристичного продукту досліджували такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як В.В. Апопій, В.К. Барабицька, І.Я. Білецька, І.О. Бочан, В.Г. Герасименко, Ю.А. Дайновський, А.С. Запісоцький, І.В. Зорін, Д.К. Ісмаєв, А.Д. Каурова, В.А. Квартальнов, Ф. Котлер, Р.С. Ладиженська, Е.В. Левицька, О.Ю. Малиновська, І.М. Писаревський.

Питання розвитку трудової мотивації у більшості публікацій розкриваються в руслі загальної організаційної проблеми, зокрема у працях М.С. Мароши, Д.С. Сінка, Г.М. Почепцової, С.С. Рюміна, І.Д. Ладанова, С.В. Платонова, В.І. Третяка, В.В. Черкесова, А.В. Ходаницька. Розгляд трудової мотивації з урахуванням специфіки готельного бізнесу висвітлено в роботах Г.О. Сабадош, О.М. Сукач, Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Надаючи належне науковій і практичній значущості праць зазначених учених, варто наголосити, що у вітчизняній літературі й практиці господарювання підприємств індустрії гостинності недостатньо досліджені питання трудової мотивації з урахуванням специфіки готельного бізнесу.

Мета статті. З огляду на вищезазначене метою роботи є опрацювання теоретико-практичних характеристик щодо вибору необхідного методу мотивації в практиці управління персоналом, враховуючи особливості підприємств готельного бізнесу, конкретну ситуацію й характеристики трудового колективу з метою підвищення якості послуг готелю.

Виклад основного матеріалу. Готельне господарство для свого розвитку потребує активного залучення коштів інвесторів, застосування світового досвіду маркетингу, нових підходів, форм і методів для підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку готельних послуг України. Конкурентоспроможність послуг готельного господарства – це синергетичний показник взаємодії якості + ціни + обслуговування. Отже, однією з основних умов підвищення конкурентоспроможності готелів є відмінне обслуговування клієнтів.

Згідно з міжнародними стандартами, виділяють пункти якості обслуговування в готельному господарстві, подані на рисунку 1.

З адміністративних методів примусу, що вживаються на підприємствах, можна назвати такі як зауваження, догана, переведення на іншу роботу, усунення від роботи, звільнення на основі відповідних підстав. До матеріального заохочення належать такі стимули, як заробітна плата, премії, компенсації тощо. Моральне заохочення направлено на задоволення духовних потреб людини і має форми подяки, цінного подарунка, почесної грамоти, представлення до звання кращого у професії, державних наго-

Рис. 1. Пункти якості обслуговування в готельному господарстві

род. Самоутвердження є найсильнішим стимулом зі всіх відомих і має форми авторського винаходу, дисертації, зйомки фільму, отримання другої освіти тощо.

В Україні найбільш дієвими і такими, що мають пряму мотиваційну дію, є економічні заохочення й винагороди. Мотивація для вітчизняних працівників – це найперше хороша зарплата та морально-психологічний клімат у колективі, вважають більшість українських підприємців [1, с. 32]. Матеріальну мотивацію трудової діяльності варто розглядати як похідну від комплексної дії низки макро– й мікроекономічних чинників, у тому числі: а) рівня заробітної плати та її динаміки; б) наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці; в) диференціації заробітної плати на підприємстві та в суспільстві загалом; г) структури особистого доходу; д) матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Система оплати праці, що ґрунтується на основі результатів праці, є не лише засобом задоволення фізіологічних потреб і відтворення робочої сили, а й індикатором безпеки працівника та його сім'ї.

Окрім економічних, матеріально-грошових винагород, особливу роль у мотиваційному механізмі відіграє система соціальних заохочень і винагород: медичне страхування працівників, допомога співробітникам, забезпечення відпочинку дітей, позики на придбання житла, організація безкоштовних обідів тощо.

У системі елементів мотивації трудової діяльності досить вагоме значення має оцінювання персоналу – його професійно-ділових характеристик, відповідності обійманій посаді й результативності праці. Оцінювання персоналу дає змогу планувати професійний розвиток і посадове зростання, навчання та кваліфікацію персоналу. Сучасні методи роботи персоналу можна поділити на дві групи: методи індивідуального оцінювання й методи групового оцінювання. На нашу думку, найбільш удале узагальнення методів оцінювання персоналу зробила А.В. Ходаницька [2, с. 47–54]. Методи групового оцінювання персоналу дають змогу порівняти ефективність роботи працівників у колективі й зіставити їх. До методів індивідуального оцінювання належать анкетування, описове оцінювання, шкала графічного рейтингу, тестування.

Розглянемо метод індивідуального оцінювання працівника готелю відповідно до щомісячного тестування за «знання стандартів» і за «дотримання стандартів».

Оцінка тестування за «знання стандартів» може бути така:

– незадовільно – 69% правильних відповідей або менше;

– задовільно – від 70% до 79% правильних відповідей;

– добре – від 80% до 89% правильних відповідей;

– відмінно – від 90% до 100% правильних відповідей.

При цьому працівник, який із тестування набрав від 70% до 79% правильних відповідей, премію не отримує. Якщо в період тестування працівник був відсутній на робочому місці з поважної причини (відпустка, лікарняний), то за ним одноразово «зберігається» оцінка за знання стандартів за минулий місяць.

У разі низького бала з тестування будь-який співробітник компанії отримує право на повторне складання тесту. Це право може бути використано тільки один раз, у період одного місяця, і тільки в той самий день, коли тестування здавалося вперше. На перездачу допускаються тільки ті співробітники, які перший раз здали тестування нижче за 79% включно. При цьому бал, отриманий на перездачі, вважатиметься фінальним, незалежно від того, вищий він або нижчий за початковий результат.

Оцінку за «дотримання стандартів» співробітник отримує в межах свого підрозділу, якщо підрозділ не перевірявся за допомогою «таємного гостя», співробітник отримує оцінку «середню по готелю». Оцінка може бути така:

– незадовільно – позитивні оцінки 70% пунктів анкети «таємного гостя» або менше;

– задовільно – позитивно відзначені від 71% до 80% пунктів анкети;

– добре – позитивно відзначені від 81% до 90% пунктів анкети;

– відмінно – позитивно відзначені більше ніж 91% пункт анкети.

Система винагород – це спосіб обчислення премії. Система винагород передбачає нарахування й виплату преміальних коштів додатково до щомісячної заробітної плати за умови набирання певної кількості оцінних балів. Розмір премії залежить від суми набраних балів, виражених у відсотках.

Загальний бал за місяць визначається як арифметична сума оцінок за двома показниками: «за знання стандартів» і «за виконання стандартів» (таблиця 1).

Таблиця 1

Винагороди за системою мотивації

Сума балів		Додаткова щомісячна премія
Від	До	
160%	169%	5% з/п
170%	179%	10% з/п
180%	200%	15% з/п

Розмір додаткової щомісячної премії визначається за наведеною вище таблицею 1. Якщо за «знання стандартів» або за «дотримання стандартів» у співробітника оцінка незадовільно, тобто набрано менше ніж 80%, то, незалежно від інших оцінок, співробітник не отримує премії. Якщо є зауваження щодо основної роботи співробітника – оцінка обнуляється. Наприклад, якщо в службі прийому та розміщення

готельного підприємства працює 6 працівників, середня заробітна плата за місяць становить 3000 грн. Припустимо, що працівники в середньому за місяць набрали 175%, це означає що готельне підприємство має заплатити по 10% кожному працівникові. 10% від середньої щомісячної заробітної плати працівника буде становити 300 грн/чол. Тому в середньому готельне підприємство витрачатиме 1800 грн/місяць для виплати мотивації службі прийому та розміщення. Дані можуть змінюватися завдяки щомісячним різноманітним показникам.

Останніми роками дедалі більше компаній використовують метод «360 градусів», сутність якого полягає в тому, що працівника оцінюють не тільки вищі керівники або атестаційна комісія, а й колеги по роботі, підлеглі та клієнти [3, с. 41].

Отже, щоб управляти особистою ефективністю працівників готелю, необхідно контролювати якість обслуговування клієнтів. Крім того, бажано контролювати емоційну лояльність споживачів (наскільки вони загалом задоволені послугами й чи готові рекомендувати готель своїм знайомим) і вміти швидко діагностувати кореневі причини їхнього невдоволення та низьку лояльність.

Моніторинг якості обслуговування готельних послуг – це складне завдання. Щоб мати повну й достовірну інформацію про якість обслуговування, потрібно вимірювати не тільки кількість позитивних і негативних відгуків, а й кількість гостей, які не захотіли брати участі в опитуванні. На жаль, далеко не на всі фактори, що впливають на оцінку якості обслуговування гостя, персонал готелю може вплинути. Зависла касова система, зламався кондиціонер, несподіваний наплив відвідувачів – факторів може бути безліч. Тому якщо система моніторингу якості обслуговування не дає змоги визначати, у яких випадках невдоволення гостя викликано поганою роботою персоналу, а в яких – не залежними від персоналу факторами (щось зламалося, велика черга тощо), така система завдасть більше шкоди, ніж принесе користі.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом, яка полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, зумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі мотивації. Застосування гнучких форм зайнятості допомагає роботодавцям маніпулювати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку підприємства й економічної ситуації, та надає змогу періодично поновлювати знання, проходити професійну перепідготовку й підвищення кваліфікації, регулює режими робочого часу працівників різних вікових груп, тобто створює умови для перспективного формування робочої сили.

До дієвих моральних способів мотивації належить також і визнання заслуг. Сутність особистого визнання полягає в тому що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву готелю, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітають дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат тощо.

Отже, елементи мотиваційної стратегії управління доцільно об'єднати в такі групи:

1) організація праці й робочого середовища: організація трудового процесу, сприятливі умови праці, регламентація праці, поділ і кооперація праці;

2) економічні заохочення і стимули: заробітна плата, премії, акції, бонуси, участь у розподілі прибутків;

3) соціальні заохочення й винагорода: участь у страхуванні, житло, освіта, медицина, спорт;

4) розвиток персоналу: творче зростання, посадове зростання, участь в управлінні;

5) оцінювання персоналу: відповідність обійманій посаді; аналіз та оцінювання продуктивності праці.

Висновки. Отже, система мотивації для працівників готелю є важливим чинником для якісного продажу послуг. Система мотивації вводиться з метою:

– створення справедливої винагороди за працю;

– надання співробітнику як морального, так і матеріального задоволення від досягнутих результатів у роботі;

– підвищення лояльності співробітника до компанії.

У практиці управління персоналом підприємств готельного бізнесу важливо врахувати, що структура потреб у нашому суспільстві, так само як і основні чинники діяльності, через кризовий стан суспільства мають низку особливостей (незадоволення в більшої частини первинних потреб, але водночас і здатність людей працювати без оплати праці, ґрунтуючись або на вторинних потребах або на звичці, тощо). Тому, застосовуючи будь-які методи мотивації, необхідно аналізувати особливості конкретних людей, груп людей, до яких застосовується мотивація, підстроювати їх під конкретну ситуацію й характеристики трудового колективу й, виходячи з цього, вибирати необхідний метод мотивації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Почепцова Г. Инвестиции в человеческий фактор / Г. Почепцова // Эксперт Украина. – 2011. – № 4. – С. 28–39.
2. Ходаницкая А. Методы оценки персонала / А. Ходаницкая // Менеджмент и менеджер. – 2008. – № 1. – С. 45–55.
3. Рюмин С. Метод 360 градусов: Эффективная система оценки в организации / С. Рюмин // Менеджмент и менеджер. – 2012. – № 10. – С. 38–46.

УДК 330.332

Коленда Н.В.
кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: РІВНІ, ТИПИ, СКЛАДОВІ

SOCIAL POTENTIAL: LEVELS, TYPES, COMPONENTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто й охарактеризовано рівні соціального потенціалу. Сформовано авторське тлумачення індивідуального, групового соціального потенціалу, соціального потенціалу підприємства, регіону, суспільства. Визначено складові кожного з них і їх види.

Ключові слова: індивідуальний соціальний потенціал, груповий соціальний потенціал, соціальний потенціал підприємства, соціальний потенціал регіону, соціальний потенціал суспільства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены уровни социального потенциала и дана им характеристика. Сформировано авторское толкование индивидуального, группового социального потенциала, социального потенциала предприятия, региона, общества. Определены составляющие каждого из них и их виды.

Ключевые слова: индивидуальный социальный потенциал, групповой социальный потенциал, социальный потенциал предприятия, социальный потенциал региона, социальный потенциал общества.

ANNOTATION

In the article the level of social potential are considered and given their characteristics. Author's interpretation of individual, group social potential, social potential of the enterprise, region and society are formed. The components of each of them and their types are identified.

Keywords: individual social potential, group social potential, social potential of the enterprise, social potential of the region, social potential of society.

Постановка проблеми. Соціальний потенціал є складною соціально-економічною категорією, вивченню якої на сьогодні приділено досить мало уваги. Крім того, складність дослідження зумовлюється тим, що соціальний потенціал можна розглядати як утворення, що формується на різних рівнях, змінюючи при цьому своє змістове наповнення та структуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спробу узагальнити вивчення соціального потенціалу зробила С. Штирбул, яка у своїй дисертаційній роботі виділила рівні соціального потенціалу, його суб'єкти й функції. Зокрема, науковцем було визначено, що соціальний потенціал діє на чотирьох рівнях: нано-, мікро-, макро- й метарівні.

При цьому суб'єктами соціального потенціалу, відповідно до рівнів, є такі: на нанорівні – сім'я; на мікрорівні – працівники, безробітні, малий, середній і великий бізнес; на макрорівні – держава та частково великий бізнес (транснаціональні корпорації), громадянське суспільство; на метарівні – громадянське суспільство загалом [1].

Мета статті. У зв'язку з цим першочергово зробимо спробу уточнити рівні соціального потенціалу. На основі емпіричного дослідження й зроблених узагальнень визначимо основні ознаки та характерні особливості соціального потенціалу на кожному рівні його формування, запропонуємо їх авторське тлумачення.

Виклад основного матеріалу. На основі узагальнення й результатів аналітичного дослідження ми не можемо погодитися з підходом С. Штирбул щодо виділення рівнів і суб'єктів соціального потенціалу. А тому спробуємо розробити авторський підхід до виділення рівнів і носіїв соціального потенціалу. Зокрема, пропонуємо виділити нано-, мікро-, локальний та макрорівень формування соціального потенціалу. Відповідно до виділених рівнів, основними

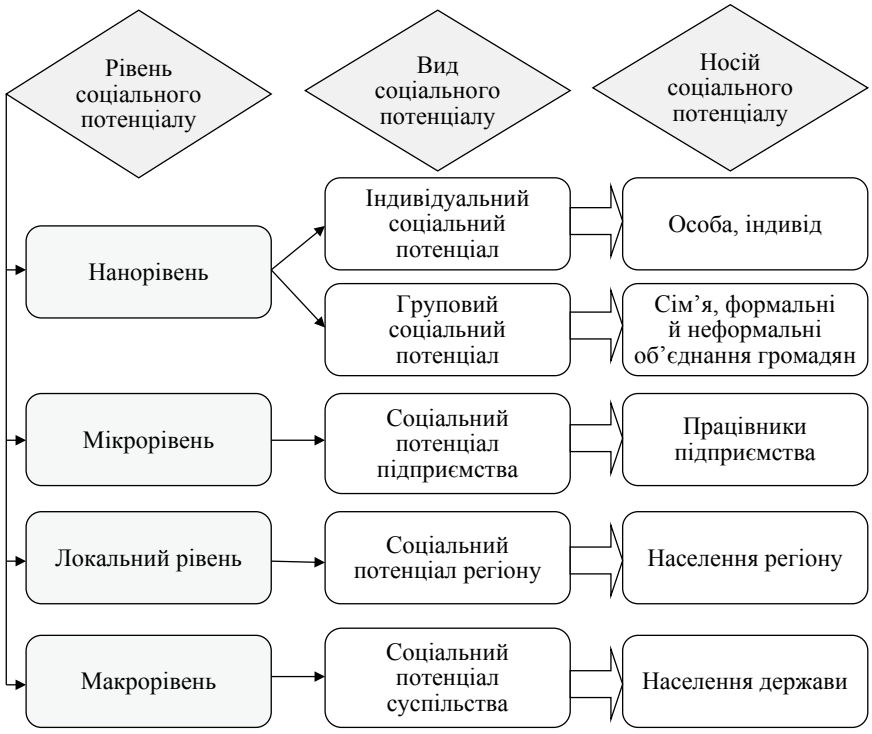


Рис. 1. Рівні формування соціального потенціалу

видами соціального потенціалу будуть (див. рисунок 1) такі: індивідуальний, груповий соціальний потенціал, соціальний потенціал підприємства, регіону, суспільства.

Тепер пропонуємо більш детально розглянути кожен вид соціального потенціалу.

Індивідуальний соціальний потенціал досліджували В. Андрущенко, І. Бичко, В. Воловик, Н. Дериглазова, Р. Додонов, Н. Козло, Л. Кривега, С. Кримський, М. Лепський, М. Михальченко, І. Надольний та інші. Проте більшість досліджень присвячені аналізу соціального потенціалу з погляду філософського осмислення цього феномена, практично відсутні праці, де розглядався б індивідуальний соціальний потенціал із соціально-економічного ракурсу.

Емпіричний аналіз наукових джерел, у яких висвітлювалися результати дослідження індивідуального соціального потенціалу, дає змогу сформувати його основні ознаки, а саме: характеризує можливості людини; його реалізація змінює становище людини в суспільстві та й саме суспільство; спрямований на задоволення потреб людини й досягнення мети; його формування відбувається відповідно до визначеної мети діяльності; ефективність його реалізації визначається результатом діяльності та мірою задоволення від життя.

Отже, індивідуальний соціальний потенціал – це складна категорія, яка відображає можливості особистості задовольняти свої потреби й досягати поставленої мети.

Визначивши сутність індивідуального соціального потенціалу, перейдімо до дослідження його складових. Отже, основними складовими індивідуального соціального потенціалу, на нашу думку, є такі:

– потенціал життя – це кількість років, які людина може прожити за наявного рівня середньої тривалості життя й можливостей соціально-економічного розвитку суспільства;

– потенціал здоров'я – це закладені природою та здобуті протягом життя можливості людини, що визначають її фізичну силу, працездатність, тривалість періоду трудової активності, стійкість до хвороб;

– інтелектуальний потенціал – це можливості людини, які визначають її здатність до самореалізації, самоствердження і пристосування до умов суспільства;

– освітній потенціал – це можливості людини, що формуються у процесі виховання, навчання й самоосвіти;

– культурний потенціал – це можливості людини, які формуються протягом тривалого періоду у процесі соціалізації людини та визначають її здатність адаптовуватися до соціального довкілля.

Аналізуючи компонентну структуру індивідуального соціального потенціалу, можна зробити висновок, що його формування передбачає таке: піклування про здоров'я, ведення здорового способу життя; здобуття освіти, постійне самовдосконалення; правильну професійну ідентифікацію; підвищення власного культурного рівня; постійну роботу над собою в напрямі самореалізації; розвиток комунікативних здібностей; формування психологічної стійкості.

Крім того, реалізація соціального потенціалу на кожному із рівнів повинна мати функціональне призначення. Тому реалізація індивідуального соціального потенціалу повинна забезпечити досягнення мети життя людини; задоволення потреб усіх рівнів; отримання користі для суспільства.

Залежно від результату реалізації, індивідуальний соціальний потенціал можна поділити на такий:

– прихований або нереалізований – не має виявів у соціальному середовищі та його реалізація не приносить користі ні суспільству, ні його носієві;

– внутрішній або егоїстичний – реалізується в соціальному середовищі, приносячи вигоду тільки його носієві;

– зовнішній або реалізований – реалізується в соціальному середовищі з користю для суспільства та його носія.

Саме на формування індивідуального соціального потенціалу третього виду має бути націлена політика держави.

Другим видом потенціалу, що ми виділили на нанорівні, є груповий соціальний потенціал, носієм якого може бути сім'я, формальні й неформальні об'єднання громадян.

Щодо досліджень такого типу соціального потенціалу, то огляд наукової літератури на сьогодні засвідчив їх відсутність. Як бачимо, груповий соціальний потенціал – поняття нове, яке вимагає більш детального вивчення.

Насамперед необхідно зауважити, що груповий соціальний потенціал не можна розглядати як сукупність чи поєднання індивідуальних соціальних потенціалів. Це зумовлено тим, що груповий соціальний потенціал формується хоча і на тому самому рівні, проте вимагає до себе зовсім інших підходів.

Перша особливість групового соціального потенціалу полягає в тому, що його формування вимагає наявності як мінімум двох суб'єктів, які взаємодіють між собою. Крім того, якщо при формуванні індивідуального соціального потенціалу можна було орієнтуватися на єдину мету діяльності його носія, то в цьому випадку цілі можуть відрізнятися й потребують попереднього узгодження та знаходження консенсусу. Також протягом періоду формування й реалізації групового соціального потенціалу необхідно постійно підтримувати стійкі зв'язки між його носіями, оскільки їх втрата може змінити цільові установки та тип самого потенціалу.

Як бачимо, формування й реалізація групового соціального потенціалу є складним процесом, який має свої особливості, а саме: відображає можливості діяльності й реалізації цілей групи людей; потребує налагодження стійких

комунікативних зв'язків; формування має відбуватися з урахуванням ефекту синергії.

Отже, груповий соціальний потенціал можемо визначити як можливості групи людей діяти та досягати спільної мети, які формуються у процесі соціалізації й налагодження стійких суспільних відносин і спрямовані на отримання синергетичного ефекту.

Основними складовими групового соціального потенціалу будуть такі:

– людський потенціал, котрий можемо визначити як сукупність основоположних прав, здібностей, можливостей індивіда і спільноти, рівень розвитку й реалізації яких підвищує (чи знижує) продуктивність діяльності соціуму [2, с. 156], або як узагальнену характеристику можливостей здійснення різних форм і видів діяльності, властивих або окремому індивідові, або виділеним за певним критерієм (суспільним, культурним тощо) групам людей [3, с. 1159];

– репродуктивний потенціал – це здатність до відтворення;

– комунікативний потенціал – це можливості, що відображають уміння налагоджувати зв'язки та здійснювати обмін інформацією між суб'єктами суспільних відносин;

– організаційний потенціал – це можливості, які визначають здатність особи до ведення спільної діяльності.

Ґрунтуючись на дослідженнях Р. Патнема [4], можна виділити такі види групового соціального потенціалу, залежно від його носія:

– сполучний – це можливості налагодження відносин і здійснення продуктивної діяльності в межах однорідних груп (сім'я, близькі друзі), що дає змогу кожному із групи бути прийнятим у суспільстві;

– поєднувальний – це можливості налагодження відносин і здійснення продуктивної діяльності між членами менш стійкої групи, яка характеризується більш слабкими й різносторонніми зв'язками та може сприяти просуванню по суспільних сходах тільки окремим членам групи.

При цьому формування групового соціального потенціалу передбачає таке: узгодження інтересів групи; підбір членів групи так, щоб максимізувати ефект від їх спільної діяльності; адаптація законодавства, що регулює діяльність об'єднань, з метою максимального задоволення інтересів громадян і держави; пропагування інституту сім'ї; проведення сприятливої демографічної та соціальної політики.

У свою чергу, реалізація групового соціального потенціалу націлена на відтворення населення; збереження сімейних традицій; виховання й становлення нового покоління в суспільстві; захист інтересів членів суспільства.

На мікрорівні відбувається формування соціального потенціалу підприємства. Аналіз трактувань цього поняття науковцями надає можливість виділити основні ознаки соціального потенціалу підприємства:

– його носієм є працівники підприємства;

– відображає можливості досягнення місії та стратегічних цілей діяльності підприємства;

– спрямований на задоволення потреб працівників і підвищення їхньої мотивації;

– реалізація повинна забезпечувати соціальний розвиток працівників;

– передбачає обов'язкову наявність соціальних зв'язків і колективних комунікацій, що існують на довірчій основі між членами трудового колективу.

З урахуванням цих ознак пропонуємо під соціальним потенціалом підприємства розуміти можливості окремих працівників і колективу загалом щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства й задоволення власних потреб, які формуються та реалізуються у процесі налагодження соціальних зв'язків і забезпечують соціальний розвиток особистості.

Виходячи із сутності соціального потенціалу регіону й з урахуванням наявних підходів до його структуризації, можемо виділити його такі компоненти: демографічний потенціал; соціально-інфраструктурний потенціал; потенціал зайнятості; потенціал соціальної політики; інтелектуальний потенціал; культурний потенціал; освітній потенціал; потенціал охорони здоров'я. Також вважаємо, що соціальний потенціал підприємства включає елементи індивідуального та групового соціального потенціалу, особливості яких необхідно враховувати.

Щодо видової структури соціального потенціалу підприємства, то його можна класифікувати за низкою ознак: за рівнем реалізації: фактичний, прихований і перспективний; за ступенем задоволення потреб: егоцентричний та ендоцентричний; за характером носіїв потенціалу: професійний; психологічний; конфліктний; за ступенем відповідності поставленій меті: релевантний і нерелевантний; за кількісним показником: високий; середній; низький; за якісним складом: стихійний і збалансований; за рівнем сталості: динамічний, умовно динамічний і статичний; за формою вияву: конструктивний і деструктивний; за формою існування: стабільний, мінливий, формальний.

Формування соціального потенціалу підприємства передбачає таке: проведення ефективної кадрової політики; проведення ефективної соціальної політики; зростання обсягу соціальних інвестицій; удосконалення соціальних стандартів і контроль за їх дотриманням; створення сприятливих умов для формування соціальних мереж у колективі; нарощення трудового потенціалу підприємства.

При цьому реалізація соціального потенціалу підприємства повинна забезпечити таке: підвищення продуктивності праці працівників; можливості залучення більш кваліфікованих працівників; розвиток трудового потенціалу підприємства; покращення психологічного клімату в трудовому колективі; підвищення конкурентоспроможності підприємства; зростання

рівня довіри до підприємства; забезпечення суспільної репутації організації; установлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; покращення рівня соціальної захищеності населення.

Узагальнення підходів до трактування сутності соціально-економічного й соціального потенціалу регіону дають змогу визначити основні ознаки поняття:

– відображає можливості, використання яких націлене на досягнення соціальної мети розвитку регіону, тобто забезпечення найбільш сприятливих умов життєдіяльності населення, а також розширене відтворення людини як особистості й продуктивної сили;

– складається з елементів, що безпосередньо визначають соціальну активність населення цього регіону та рівень його соціальної захищеності;

– здатність за рахунок соціальних відносин, зв'язків, мереж, процесів забезпечити синергетичний ефект;

– формується із потенціалів окремих осіб і відповідних передумов, які в поєднанні дають нове утворення.

Отже, під соціальним потенціалом регіону пропонуємо розуміти можливості елементів, які безпосередньо визначають соціальну активність населення цього регіону та рівень його соціальної захищеності, використання яких націлене на досягнення соціальної мети розвитку адміністративного утворення, тобто забезпечення найбільш сприятливих умов життєдіяльності населення, а також розширене відтворення людини як особистості і продуктивної сили, формуються із потенціалів окремих осіб і відповідних передумов, що в поєднанні дають нове утворення, та здатні за рахунок соціальних відносин, зв'язків, мереж, процесів забезпечити синергетичний ефект.

Виходячи із сутності соціального потенціалу регіону, можемо виділити його такі компоненти: демографічний потенціал; фертильний потенціал; соціально-інфраструктурний потенціал; потенціал зайнятості; потенціал соціальної політики; потенціал соціальної солідарності. Соціальний потенціал регіону в себе включає складові, які формують індивідуальний, груповий соціальний потенціали й соціальний потенціал підприємства.

Розглянемо детальніше кожну складову соціального потенціалу регіону. Демографічний потенціал – це можливості регіону щодо фізичного та механічного відтворення населення й оптимізації його соціальної структури. Фертильний потенціал характеризує готовність населення регіону до сімейного життя та виховання дітей. Соціально-інфраструктурний – це можливості певних сфер і видів діяльності, які сприяють комплексному відтворенню людини в процесі реалізації її особистих і суспільних потреб за допомогою надання послуг соціального характеру, включаючи гарантії їх доступності. Потенціал зайнятості – це можливості регіону щодо забезпечення населення робочими місцями на умовах забезпечення ефективної зайнятості. Потенціал соціальної політики відображає можливості налагодження внутрішньо– й міжрегіональних соціальних зв'язків, а також можливості соціального захисту та надання соціальних гарантій для населення регіону. Потенціал соціальної солідарності – це можливості налагодження зв'язків між населенням регіону, які базуються на національних традиціях і сталих звичках громади.

Формування соціального потенціалу регіону має передбачати таке: проведення ефективної демографічної політики; пропагування інституту сім'ї, планування народжуваності; проведення ефективної соціальної політики й політики зайнятості; розширення соціальної інфраструктури регіону та стимулювання її розвитку; зростання обсягів соціальних інвестицій; підвищення якості надання соціальних послуг; удосконалення соціальних стандартів і контроль за їх дотриманням; створення сприятливих умов для формування регіональних соціальних мереж; збереження та примноження національних традицій.

Реалізація соціального потенціалу регіону має забезпечити таке: зростання показників народжуваності населення, середньої тривалості життя; зменшення рівня смертності, включаючи смертність немовлят; позитивне міграційне сальдо; зменшення кількості абортів, розлучень, неблагополучних сімей і дітей, які виховуються в таких сім'ях, а також дітей-сиріт; покращення якості й доступності освітніх, культурних, транспортних, комунальних та інших видів соціальних послуг; покращення якісних і кількісних показників рівня розвитку соціальної інфраструктури регіону; зростання показників зайнятості населення та рівня середньої заробітної плати в регіоні; покращення рівня соціальної захищеності населення; зниження рівня соціального напруження в регіоні; зростання рівня довіри населення до місцевої влади.

Соціальний потенціал суспільства розглядаємо як суспільні можливості забезпечення відповідного рівня соціальної безпеки населення й держави загалом, які формуються та реалізуються у процесі налагодження соціальних відносин, зв'язків і мереж, визначають соціальну активність і рівень соціальної захищеності населення.

У структурі соціального потенціалу суспільства пропонуємо виділити такі самі складові, які були визначенні для соціального потенціалу регіону.

Формування соціального потенціалу суспільства, крім заходів, передбачених для регіонального рівня, потребує такого: стабілізації політичної ситуації в державі; проведення політики протекціонізму суспільних цінностей і традицій; удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання соціальної складової розвитку

Таблиця 1

Рівні соціального потенціалу та його основні характеристики

Вид потенціалу	Складові	Завдання формування	Наслідки реалізації	Тип потенціалу
Індивідуальний соціальний потенціал	Потенціал життя, здоров'я, інтелектуальний, освітній, культурний	- піклування про здоров'я, ведення здорового способу життя; - здобуття освіти, постійне самовдосконалення; - правильна професійна ідентифікація; - підвищення власного культурного рівня; - постійна робота над собою в напрямі самореалізації; - розвиток комунікативних здібностей; - формування психологічної стійкості.	- досягнення мети життя людини; - задоволення потреб усіх рівнів; - отримання користі для суспільства.	- прихований або нереалізований; - внутрішній або егоїстичний; - зовнішній або реалізований
Груповий соціальний потенціал	Людський, репродуктивний, комунікативний, організаційний потенціал	- узгодження інтересів групи; - підбір членів групи так, щоб максимізувати ефект від їх спільної діяльності; - адаптація законодавства, яке регулює діяльність об'єднань, з метою максимального задоволення інтересів громадян і держави; - пропагування інституту сім'ї; - проведення сприятливої демографічної та соціальної політики.	- відтворення населення; - збереження сімейних традицій; - виховання та становлення нового покоління в суспільстві; - захист інтересів членів суспільства.	– сполучний; – поєднувальний.
Соціальний потенціал підприємства	Потенціал соціальної інфраструктури; соціальної політики; кадрової політики.	- проведення ефективної кадрової та соціальної політики; - зростання обсягів соціальних інвестицій; - удосконалення соціальних стандартів і контроль за їх дотриманням; - створення сприятливих умов для формування соціальних мереж у колективі; - нарощення трудового потенціалу підприємства.	- підвищення продуктивності праці працівників; - можливості залучення більш кваліфікованих працівників; - розвиток трудового потенціалу підприємства; - покращення психологічного клімату в трудовому колективі; - підвищення конкурентоспроможності підприємства; - зростання рівня довіри до підприємства; - забезпечення суспільної репутації організації; - установлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; - покращення рівня соціальної захищеності населення.	За рівнем реалізації: фактичний, прихований і перспективний. За ступенем задоволення потреб: егоцентричний та ендоцентричний. За характером носіїв потенціалу: професійний; психологічний, конфліктний. За ступенем відповідності поставленій меті: релевантний і нерелевантний. За кількісним показником: високий; середній; низький. За якісним складом: стихійний і збалансований. За рівнем сталості: динамічний, умовно динамічний і статичний. За формою вияву: конструктивний і деструктивний. За формою існування: ста більний; мінливий; формальний.

Соціальний потенціал регіону	Демографічний; фертильний; соціально-інфраструктурний; потенціал зайнятості; соціальної політики; соціальної солідарності.	- проведення ефективної демографічної політики; - пропагування інституту сім'ї, планування народжуваності; - збереження та примноження національних традицій; - проведення ефективної політики зайнятості; - проведення ефективної соціальної політики; - зростання обсягів соціальних інвестицій; - розширення соціальної інфраструктури регіону та стимулювання її розвитку; - підвищення якості надання соціальних послуг; - удосконалення соціальних стандартів і контроль за їх дотриманням; - створення сприятливих умов для формування регіональних соціальних мереж.	- зростання показників народжуваності населення, середньої тривалості життя; - зменшення рівня смертності, включаючи смертність немовлят; - позитивне міграційне сальдо; - зменшення кількості абортів; - зменшення кількості розлучень; - зменшення кількості неблагополучних сімей і дітей, які виховуються в таких сім'ях а також дітей-сиріт; - покращення якості й доступності освітніх, культурних, транспортних, комунальних та інших видів соціальних послуг; - покращення якісних і кількісних показників рівня розвитку соціальної інфраструктури регіону; - зростання показників зайнятості населення; - зростання рівня середньої заробітної плати в регіоні; - покращення рівня соціальної захищеності населення; - зниження рівня соціального напруження в регіоні. - зростання рівня довіри населення до місцевої влади.	-//- За характером носіїв потенціалу: когортний, стратифікаційний, ідеологічний, генетичний, професійний; психологічний; конфліктний.
Соціальний потенціал суспільства	-//-	- стабілізація політичної ситуації в державі; - проведення політики протекціонізму суспільних цінностей і традицій; - удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання соціальної складової розвитку суспільства; - налагодження національної мережі соціальних зв'язків; - усунення перешкод на шляху включення населення в соціум.	- підвищити солідарність членів суспільства у вирішенні соціальних проблем; - стати основою та джерелом захисту громадянами своїх прав; - забезпечити регулювання в тих сферах, де недієве чи недостатнє державне регулювання; - стати лакмусом процесів, які відбуваються в суспільстві; - пом'якшити рівень соціального, політичного, демографічного, національного напруження в суспільстві; - запобігати та стримувати виникнення конфліктів усередині суспільства; - сприяти підвищенню стабільності суспільства.	-//-

Рис. 2. Структурно-логічна схема соціального потенціалу

суспільства; налагодження національної мережі соціальних зв'язків; усунення перешкод на шляху включення населення в соціум.

Реалізація соціального потенціалу суспільства має підвищити солідарність членів суспільства у вирішенні соціальних проблем; стати основою та джерелом захисту громадянами своїх прав; забезпечити регулювання в тих сферах, де недієве чи недостатнє державне регулювання; стати лакмусом процесів, які відбуваються в суспільстві; пом'якшити рівень соціального, політичного, демографічного, національного напруження в суспільстві; запобігати та стримувати виникнення конфліктів усередині суспільства.

Отже, дослідження дає змогу узагальнити основні характеристики на кожному рівні формування й реалізації соціального потенціалу (таблиця 1), а також побудувати його структурно-логічну схему (рисунок 2).

Висновки. Отже, виділення рівнів формування й реалізації соціального потенціалу дасть змогу детальніше вивчити саме поняття, що, у свою чергу, робить економічні знання більш конструктивними і глибокими. Проте ще є низка питань, які потребують подальших досліджень, зокрема стосовно механізмів реалізації соціального потенціалу на кожному із рівнів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Штырбул С.А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции : автореф. дисс. … канд. екон. наук / С.А. Штырбул. – М. : МГУ, 2010. – 27 с.
2. Саксельцев И.Г. Концептуальные основы понятия «человеческий потенциал» / И.Г. Саксельцев // Человек. История. Культура: Исторический и философский альманах. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, 2005. – № 4. – С. 153–160.
3. Юдин Б.Г. Человеческий потенциал / Б.Г. Юдин ; гл. ред. И.И. Мазуп, А.Н. Чумаков // Глобалистика. Энциклопедия ; Центр научных и прикладных программ «Диалог». – М. : ОАО Издательство «Радуга», 2003. – 1328 с.
4. Putnam R. The Prosperous Community – Social Capital and Public Life // American Prospect. – 1993. – № 13. – P. 35–42.

УДК 314.72

Корнієнко О.О.
аспірант
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ

ANALYSIS ASYMMETRY REGIONAL MIGRATION IN EASTERN EUROPE

АНОТАЦІЯ

У статті подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення дев'яти країн Східної Європи й виокремлено основні міграційні потоки з країн у країни. Представлено прогноз показника чистої міграції, а також динаміку індексу розвитку людського потенціалу та припливу грошових переказів у вигляді частки ВВП для досліджуваної групи країн.

Ключові слова: міграційна асиметрія, міграційні потоки, прогнозовані зміни, кількість населення.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены оценки и прогнозируемые изменения численности населения девяти стран Восточной Европы и выделены основные миграционные потоки из стран в страны. Представлены прогноз показателя чистой миграции, а также динамика индекса развития человеческого потенциала и притока денежных переводов в виде доли ВВП для исследуемой группы стран.

Ключевые слова: миграционная асимметрия, миграционные потоки, прогнозируемые изменения, численность населения.

ANNOTATION

The paper presents estimates and projections of population change 9 Eastern Europe and singled main migration flows from the countries and in the country. Presented forecast of net migration, and dynamics Human Development Index and the inflow of remittances as a share of GDP for countries in the study group.

Keywords: migration asymmetry, migration flows, projected changes, population.

Постановка проблеми. Одна з важливих ініціатив програм розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) – створення консультативних рад із питань підприємства, які надають допомогу національним урядам щодо оподаткування, роботи митних служб, приватизації, фінансового законодавства, узгодження національних і міжнародних норм. ООН заохочує національні уряди та сприяє їм у розробці нових заходів соціальної політики, виступає за рішучі державні дії з метою використання нових технологій, підтримує національні програми боротьби з безробіттям і злиднями. ООН підтримує національні реформи, створюючи сприятливі умови для інвестицій та економічної діяльності, надає допомогу в розробленні нормативної бази, проводить аналітичні дослідження для підтримки національних зусиль із лібералізації [1, с. 102–103].

Україна за підсумками першого півріччя 2014 р. посіла сьоме місце, згідно з даними рейтингового агентства Standard & Poor's (S & P), у складі 10 країн, яким загрожує дефолт. В умовах глобалізації у світогосподарському розвитку накопичилося чимало проблем, які за своїм походженням є глобальними і які неможливо вирішити в межах окремих країн. Серед таких проблем – масова міграція населення з країн, уражених бідністю, етнічними конфліктами й іншими локальними проблемами, що істотно ускладнює економічну та соціальну ситуацію у відносно благополучних країнах [2, с. 108–109].

Тому актуальною проблемою є аналіз міграційної асиметрії в групі країн Східної Європи, до яких належить Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомо, що держави-учасниці правових документів Організації Об'єднаних Націй за відповідним міжнародним договором ратифікують свої, що стосуються міграційних процесів, правові документи країни. У таблиці 1 подані роки ратифікації та прийняття конвенцій і протоколів – інструментів правових документів Організації Об'єднаних Націй стосовно зайнятості, статусу і справах біженців, прав дітей, торгівлі людьми, контрабанди тощо.

Таблиця 1

Інструменти правових документів Організації Об'єднаних Націй

Рік ратифікації	Рік прийняття	Назва конвенції
-	1949	Конвенція МОП зайнятості
1993	1951	Конвенція про статус біженців
1993	1967	Протокол у справах біженців
-	1975	Мігрант-Конвенція МОП щодо працівників
1991	1989	Конвенція з прав дитини
-	1990	Мігрант Конвенція ООН Працівники
2001	2000	Протокол про торгівлю людьми
2001	2000	Протокол про мігрантів Контрабанда

Джерело: Збірник договорів Організації Об'єднаних Націй http://treaties.un.org

Регіональна міграційна асиметрія (від давньогр. ασυμμετρία μετρέω – «неспільномірність, вимірюю») – відсутність або порушення симетрії на регіональному рівні міграційних диспропорцій в Україні та ЄС. Дослідження цієї проблеми зумовлюється аналізом тенденцій регіонального аналізу кількості населення, розвитку міграційних потоків в обраних країнах і зіставленням рівнів соціально-економічного розвитку країн. Для аналізу обрано дев'ять країн: Болгарія, Чехія, Угорщина, Молдова, Польща, Румунія, Росія, Словаччина й Україна. Аналіз регіональної міграційної асиметрії базується на припущенні, що в умовах функціонування кейнсіанської моделі розвитку держава має всі можливості знайти ефективні механізми та інструменти для долання регіональних міграційних диспропорцій, які неминуче виникають у процесі швидкого руху факторів виробництва й капіталу. Тому дослідження цієї проблеми є актуальним.

Індустріально розвинуті країни Східної Європи здійснюють перехід до ринкової економіки еволюційно, використовуючи історичні прецеденти промислового розвитку країн Заходу, хоча не уникнули антагонізмів, коливань, спроб повернення назад. Це стосується Чехії, Польщі, Угорщини, Словаччини, Словенії, у яких занепад економіки припинився вже в 1994 р. й почалося поступальне зростання ВВП [3, с. 26].

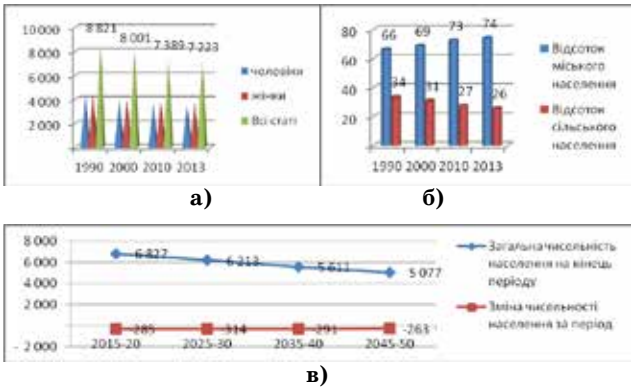
У таблиці 2 подано теорії регіональної асиметрії, які можна взяти за основу регіональної міграційної асиметрії.

Ознаками сприятливого підключення до глобальних процесів є те, що за 2012–2013 рр. в цих країнах зберігатимуться високі темпи зростання ВВП, динаміки інвестицій, наявність дефіциту торговельного балансу, викликаного значною мірою зростанням імпорту устаткування для цілей модернізації й чіткою тенденцією до зменшення безробіття.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За останнє десятиліття зросла роль мігрантів у світі. За даними Всесвітнього банку, мігранти за рік заробляють у середньому близько $ 2,6 трлн, що ставить міграційну економіку на шосте місце у світі – перед Великобританією та після економіки Франції. Багато досліджень доводять, що ефективність і продуктивність іноземних мігрантів набагато вищі, ніж у корінного населення. За останніх 20 років багато розвинених країн подвоїли кількість іммігрантів. У США їх кількість досягла майже 46 млн, або близько 15% зайнятого населення. Відсутність позитивної динаміки зростання кількості мігрантів помітна в Україні. У цьому контексті необхідно проаналізувати асиметричність міграційних процесів, зокрема, у країнах Східної Європи, до яких належить Україна.

Мета статті. Зі зростанням ролі міграційних процесів у світі та відсутністю їх позитивної динаміки в Україні доцільно проаналізувати міграційну асиметрію в групі країн Східної Європи, до яких належить Україна.

Виклад основного матеріалу. Особливо цінними є досвід Чехії, Польщі й інших країн Східної Європи у прийнятті законів на захист прав власності, створення умов для здорової конкуренції та рамкових угод, уключаючи за-



а) б)

в)

Рис. 1. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Болгарії з розбивкою по компонентах (х 1000)

Джерело: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision. http://esa.un.org/MigGMGProfiles/indicators/files/Bulgaria.pdf

Таблиця 2

Нові теорії регіональної асиметрії

Назва	Назва	Автори	Рік
Конкуренції європейських міст	European Cities in Competition	C.Jensen-Butler, A. Shachar, J. Weesep	1999
Циклічна сензитивність регіональної зайнятості	The Cyclical sensitivity of Regional Employment	R. Gordon	1991
Теорії ендогенного регіонального зростання	Theories Endogenous of Regional Growth	B. Johanson, Gh. Karlsson	2001
Нового регіоналізму	The New Regionalism in Western Europe	M. Keating	1998
Біорегіоналізму	Bioregionalism	M. McGinnis	1999
Регіонального планування	Regional Planning	U. A. Wannop	1995
Соціального кластеру	The social cluster	A. Rodriguez-Pose	1999–2001
Модель регіонального вирівнювання	Model regional alignment	Б.Л.Лавровський	2002
Територіальна асиметрія в Європі: моделювання для України	Territorial Asymmetry in Europe: Modeling for Ukraine	В.Г.Чужиков	2006

хист прав власності. Крім того, практика цих країн засвідчує, що стратегія політики модернізації для країн повинна полягати в концентрації всіх національних ресурсів на розвитку певних конкурентоспроможних виробництв і цілеспрямованому впливі держави на ці процеси через фінансування, варіювання ставками податків, створення правового режиму й диференціацію соціальних заходів.

На рисунку 1 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Болгарії.

Основний міграційні потік із Болгарії спрямований до Туреччини (538 686 осіб), менші за обсягом потоки до Іспанії (173 255 осіб), а також малі за обсягом міграційні потоки спостерігаються до інших країн. Основний міграційні потік до Болгарії також спрямований із Туреччини (98 148 осіб; потоки поодиноких мігрантів не вказані).

На рисунку 2 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Чехії, у якій проживає 10 702 чоловік (2013 р.), з них чехи – 90,4%, морави – 3,7%, словаки – 1,9% тощо. Найбільші міста – Прага (1 269 тис.), Брно (386 тис.) та Острава (296 тис.). У 2015 р. кількість населення Чехії зменшиться на 12 463 осіб і в кінці року становитиме 10 460 843 чоловік. Якщо рівень зовнішньої міграції залишиться на рівні минулого року, то сумарна кількість людей, котрі в'їжджають до країни з метою довгострокового перебування (іммігрантів), буде більшою за кількість людей, які залишають країну (емігрантів).

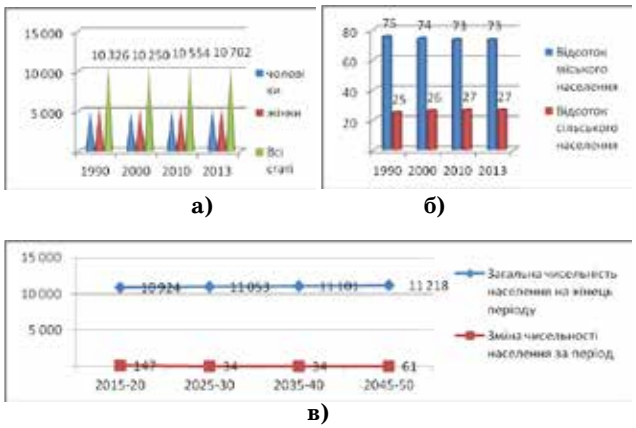


Рис. 2. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Чехії з розбивкою по компонентах (х 1000)

Джерело:http://esa.un.org/MigGMGProfiles/indicators/files/CzechRepublic.pdf

Подамо основні міграційні потоки з Чехії. Основний потік спрямований до Словаччини (538 686 осіб), менші за обсягом потоки до Австрії (49 830 осіб), Німеччини (54 864 осіб), а також малі за обсягом міграційні потоки спостерігаються до інших країн. Основні міграційні потоки до Чехії спрямовані зі Словаччини (28 8276 осіб).

На рисунку 3 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Угорщини. Більшість жителів Угорщини – угорці (92,3%), столиця – Будапешт (1,8 млн осіб).

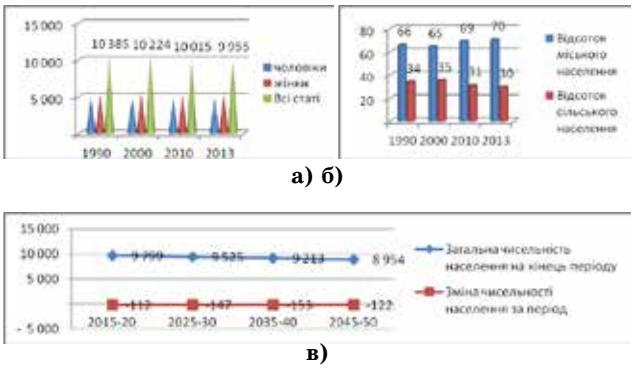


Рис. 3. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Угорщини з розбивкою по компонентах (х 1000)

Подано основні міграційні потоки з Угорщини – до США (81 905 осіб), менші за обсягом потоки до інших країн. Основні міграційні потоки до Чехії спрямовані з Румунії (189 055 осіб), інші – потоки поодиноких мігрантів.

На рисунку 4 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Молдови. Етнічний склад населення такий: молдавани – 75,8%, українці – 8,4%, росіяни – 5,9% тощо, столиця – Кишинеу (718,0 тис. осіб), найбільші міста – Тирасполь (156,7 тис. осіб), Тігіна (103,6 тис. осіб), Бєльці (127,6 тис. осіб). У Молдові є більше ніж 300 населених пунктів, у яких українське населення становить більшість, основна маса українського населення зосереджена в північних і східних регіонах Республіки.

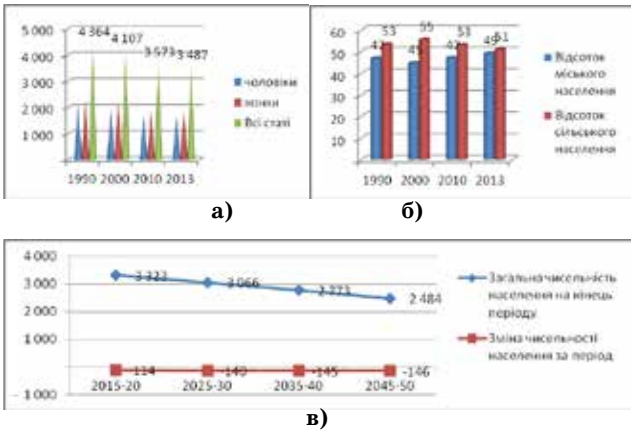


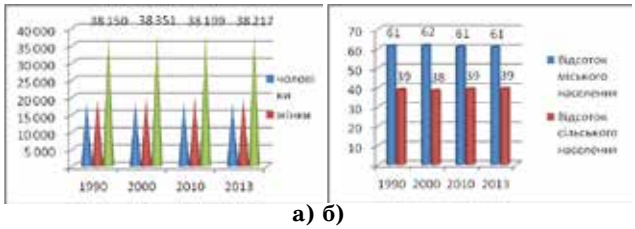
Рис. 4. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Молдови з розбивкою по компонентах (х 1000)

Подано основні міграційні потоки з Молдови: основний потік спрямований до Росії (284 330 осіб), менші за обсягом потоки до України (168 370 осіб), Італії (89 188 осіб). Осно-

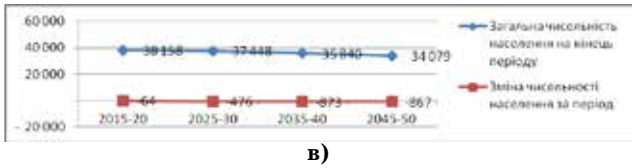
вні міграційні потоки до Молдови спрямовані із Росії (147 802 осіб), України (189 906 осіб), Болгарії (42 871 осіб), Білорусії (2 631 осіб).

На рисунку 5 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Польщі. Столиця – Варшава (1,8 млн осіб). Загалом населення Польщі вже завершило демографічний перехід і перебуває в стадії інтенсивного старіння. Крім природного спадання, здебільшого негативний внесок у демографічний розвиток країни вносить і еміграція. Міграційне сальдо країни традиційно негативне або близько до нуля

Подано основні міграційні потоки до Польщі, які спрямовані з України (332 950 осіб), менші за обсягом потоки з Білорусії (112 197 осіб), Німеччини (104 710 осіб), Росії (58 851 осіб), а також незначні міграційні потоки спостерігаються з країн Прибалтики й поодинокі – з різних країн світу.



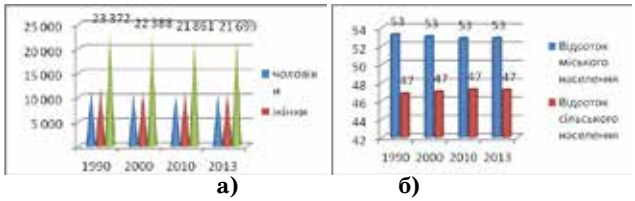
а) б)



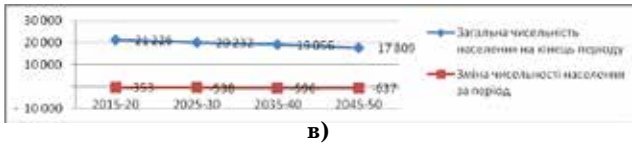
в)

Рис. 5. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Польщі з розбивкою по компонентах (х 1000)

Представлено основні міграційні потоки з Польщі: до Германії (713 658 осіб), Білорусі (235 853 осіб), Великобританії (521446 осіб), Іспанії (86 971 осіб), Італії (117 309 осіб), а також до Канади (198 476 осіб), Америки (487 934 осіб), Австралії (64 118 осіб).



а) б)



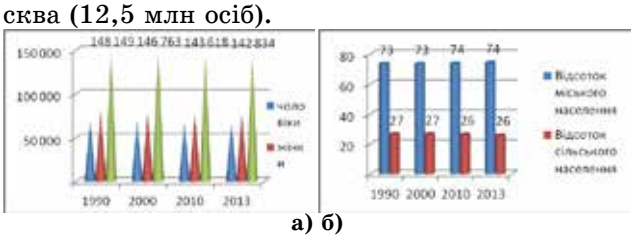
в)

Рис. 6. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Румунії з розбивкою по компонентах (х 1000)

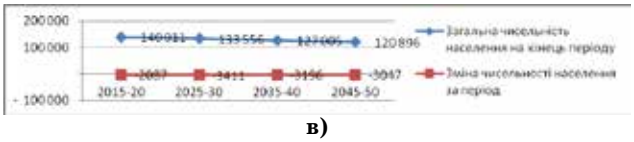
На рисунку 6 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Румунії. Столиця – Бухарест (1,94 млн осіб), більшість жителів Румунії – румуни (близько 90%), угорці посідають друге місце за процентним співвідношенням серед загальної кількості населення, також у країні проживають цигани (2,5%), українці (0,3%) тощо. Подано основні міграційні потоки з Румунії: до Італії (813 037 осіб), Іспанії (809 471 осіб), Ізраїлю (182 079 осіб), Угорщини (189 055 осіб), Німеччини (134 911 осіб), США (171 253 осіб), Канади (96 209 осіб) і невеликі за обсягом потоки до інших країн.

Подано основні міграційні потоки до Румунії: поодинокі потоки спрямовані з Молдови (39 091 осіб), України (13 890 осіб), Туреччини (2 848 осіб).

На рисунку 7 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Росії. Столиця – Москва (12,5 млн осіб).



а) б)



в)

Рис. 7. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Росії з розбивкою по компонентах (х 1000)

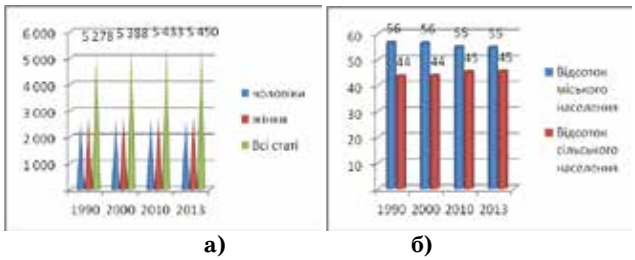
Подано основні міграційні потоки до Росії: з України (3 647 234 осіб), Казахстану (2 648 315 осіб), Білорусії (958 719 осіб), Узбекистану (938 739 осіб), Азербайджану (846 843 осіб), Грузії (744 390 осіб), Вірменії (493 126 осіб), Киргизії (474 872 осіб), Таджикистану (392 446 осіб), Молдови (284 330 осіб), Туркменістану (179 648 осіб), Литви (88 312 осіб), Латвії (105 031 осіб), Естонії (69 054 осіб).

Подано основні міграційні потоки з Росії: до України (3 684 217 осіб), Казахстану (2 226 706 осіб), Ізраїлю (712 261), Білорусії (680 497 осіб), Узбекистану (404 356 осіб), Таджикистану (191 754 осіб), Німеччини (299 596 осіб), а також до Америки (421 459 осіб), Австралії (64 118 осіб), незначні міграційні потоки спостерігаються в країни Прибалтики.

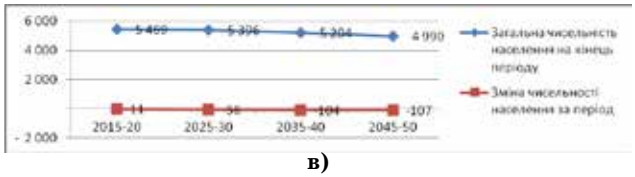
На рисунку 8 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення Словаччини. Столиця – Любляна (282 тис. осіб).

Основне населення Словаччини становлять словенці, значну частину – також хорвати, серби, боснійці, угорці, італійці.

Міграційні потоки зі Словаччини та до Словаччини – зовсім невеликі за обсягом поодинокі потоки.



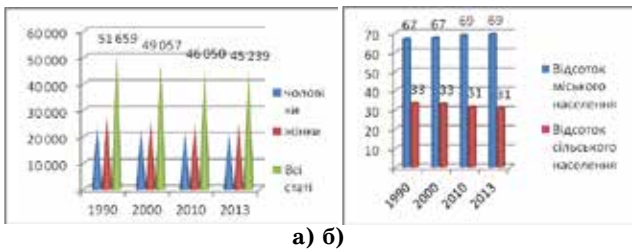
а) б)



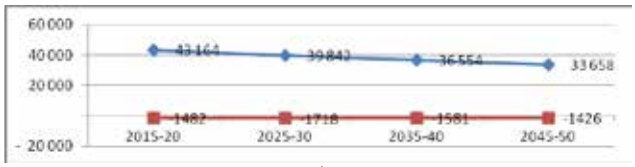
в)

Рис. 8. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення Словаччини з розбивкою по компонентах (х 1000)

На рисунку 9 подано оцінки та прогнозовані зміни кількості населення України. Столиця – Київ (2,78 млн осіб), найбільші міста – Харків (1,45 млн осіб), Дніпропетровськ (1,04 млн осіб), Одеса (1,01 млн осіб), Донецьк (984,4 тис. осіб), Запоріжжя (778,9 тис. осіб), Кривий Ріг (752 тис. осіб), Львів (728 тис. осіб), Миколаїв (501 тис. осіб), Маріуполь (491,6 тис. осіб).



а) б)



в)

Рис. 9. Оцінки: (а) кількості населення (тис. чол.); (б) кількості міського й сільського населення (%); (в) прогнозовані зміни в загальній кількості населення України з розбивкою по компонентах (х 1000)

Подано основні міграційні потоки з України: основний потік спрямований до Росії (3 647 234 осіб), Польщі (332 950 осіб), США (332 155 осіб), Ізраїлю (248 699 осіб), Німеччини (202 501 осіб), Молдавії (189 906 осіб), Білорусії (141 256 осіб). Подано основні міграційні потоки до України: з Росії (3 684 217 осіб), Білорусії (276 070 осіб), Узбекистану (2 247 151 осіб), Казахстану (249 886 осіб), Молдови (168 370 осіб), Грузії (72 410 осіб), Азербайджану (92 536 осіб), з Вірменії (53 193 осіб), незначні міграційні потоки з Туркменістану, Таджикистану, Киргизстану.

З рисунків 1–9 видно, що загальна кількість населення в країнах, що розглядаються, зменшується, окрім Чехії. Прогноз показника чистої міграції поданий Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (2013 р.), відображено в таблиці 3. Зауважимо, що для прогнозування варіант – нульовий рівень міграції, є припущенням і в межах цього припущення вважається, що міжнародна міграція для кожної країни встановлюється на нулі, починаючи з 2010–2015 рр.

Таблиця 3

Прогноз показника чистої міграції

Країна	2015-20	2025-30	2035-40	2045-50
Болгарія	-1,44	-1,57	-1,74	-1,92
Чехія	2,77	2,72	2,71	2,68
Угорщина	1,52	1,56	1,62	1,66
Молдова	-3,66	-2,55	-2,81	-3,13
Польща	-0,20	-0,20	-0,21	-0,22
Румунія	-0,42	-0,44	-0,47	-0,50
Росія	1,28	0,89	0,70	0,74
Словенія	0,55	0,55	0,57	0,60
Україна	-0,18	-0,20	-0,21	-0,23

У таблиці 4 подано динаміку припливу грошових переказів у вигляді частки від ВВП.

Таблиця 4

Грошові перекази (приплив) у вигляді частки від ВВП, (%)

Країна	2000	2010	2012*
Болгарія	0,5	2,8	2,7
Чехія	0,5	1,0	1,0
Угорщина	0,6	1,7	1,7
Молдова	13,9	23,5	24,4
Польща	0,9	1,6	1,4
Румунія	0,3	2,4	2,2
Росія	0,5	0,3	0,3
Словенія	0,1	1,8	1,8
Україна	0,1	4,1	3,7

Джерело: World Bank staff calculation based on data from IMF Balance of Payments Statistics Yearbook 2013 and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks

Проаналізувавши дані таблиці 4, можна зробити висновки, що міжнародна міграція робочої сили, незважаючи на певні свої негативні наслідки для країн-донорів, усе ж є вагомим чинником розвитку та стабілізації економічної ситуації в країнах, які розвиваються, і найменш розвинених країнах. Ці грошові перекази є стабільним джерелом валютних вливань в економіки країн, що сприяє покращенню ситуації у виробничій і соціальній сферах. Масштаби переказів коштів в українську економіку надають підстави стверджувати, що таке джерело фінансування може розглядатися як вагоме доповнення до прямих іноземних інвестицій в економіку.

Висновки. Враховуючи сучасні негативні тенденції демографічного розвитку, насампе-

ред нестримне старіння населення, розвиненим країнам буде потрібно в межах довгострокової перспективи забезпечити суттєвий приплив іммігрантів.

Розглядаючи роль і значення міжнародної міграції населення в демографічному розвитку сучасного світу, зауважимо, що вона може зрости для більшості країн за умови збільшення обсягів імміграції чи еміграції, масштабів тимчасової трудової міграції, а також вимушеної міграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабовський С. Глобалізація: виклики і міфи: Теоретичні шкіци до теми № 1 сучасного світу / С. Грабовський // Сучасність. – 2005. – № 7–8. – С. 91–104.
2. Кисільова Т. Регулювання трудової міграції / Т. Кисільова // Праця і зарплата. – 2006. – № 19. – С. 6.
3. Хижняк І. Міжнародні системи та ефект глобалізації на початку XXI ст. // Історія в школі. – 2008. – № 9. – С. 1–6.
4. Пасічна О.Ю. Структурний підхід до формування зовнішньоекономічної стратегії держави в умовах глобалізації / О.Ю. Пасічна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 17–27.
5. Пітюлич М.І. Проблеми трансформації грошових переказів трудових мігрантів у інвестиційні ресурси / М.І. Пітюлич, Т.Ю. Ковач // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – № 21.
6. Міжнародні фінанси : [навчальний посібник] / [І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.] ; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К. : Центр учбової літератури, 2012.
7. Позняк О.В. Демографічні перспективи столичного регіону в контексті змін територіальної структури населення України / О.В. Позняк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Економічний простір України: регіоналізація та інтеграція в умовах суспільних трансформацій : збірник наукових праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол.: Є.І. Бойко (відп. ред.). – Львів, 2011. – Вип. 1(87). – С. 249–257.
8. Позняк О.В. Проблеми інтеграції «нетрадиційних» іммігрантів в Україні // Музейний вісник. – 2011. – № 11/2. – С. 261–266.
9. Гнатюк Т.О. Добровільна зворотна міграція: досвід країн ЄС та перспективи України / Т.О. Гнатюк // Наукові праці : науково-методичний журнал. – Вип. 163. – Т. 175 : Політологія. – Миколаїв : Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – С. 22–25.
10. Гнатюк Т. Досвід країн ЄС у подоланні дискримінації іммігрантів та можливості його застосування в Україні / Т. Гнатюк // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України : збірник наукових праць. – К., 2011. – Вип. 5 (55). – С. 286–297.
11. Позняк О.В. Актуальні завдання регулювання міграційних процесів в Україні / О.В. Позняк // Миграционные процессы в Европе: эволюция миграционных взаимодействий ЕС и государств Центральной и Восточной Европы : материалы конференции. – Одесса, 2012. – С. 397; Позняк О.В. Можливості використання досвіду імміграційної політики США в сучасних умовах України / О.В. Позняк // Агора. Наука без кордонів. – Вип. 11. – К. : Стилос, 2012. – С. 24–29.

УДК 331.5:37

Ланська С.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Донецького національного університету

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

THE DEVELOPMENT OF MODERN LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF QUALITY OF THE WORKFORCE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу основних тенденцій на ринку праці Україні протягом останніх десяти років. Дослідження проведено з акцентуванням уваги на якісній складовій ринку праці. Обґрунтовано висновок, що для ефективного функціонування національного ринку праці першочергове значення має забезпечення високого рівня й розвитку якісних характеристик робочої сили.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, роботодавець, якість робочої сили.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу основных тенденций на рынке труда Украины на протяжении последних десяти лет. Исследование проведено с акцентированием внимания на качественной составляющей рынка труда. Обоснован вывод, что для эффективного функционирования национального рынка труда первостепенное значение имеет обеспечение высокого уровня и развития качественных характеристик рабочей силы.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, работодатель, качество рабочей силы.

ANNOTATION

The article is devoted to analysis main tendencies in the labor market of Ukraine during the last decade. The research was conducted with emphasis on the qualitative component of the labor market. Conclusion was justified that the provision of a high level of quality characteristics of the workforce is paramount for the effective functioning of the national labor market.

Keywords: labor market, employment, unemployment, the employer, labor quality.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України в умовах безперервних ринкових перетворень усе більшою мірою актуалізує проблему формування й ефективного використання людських ресурсів, зокрема з огляду на те, що саме робоча сила є головною передумовою розвитку суспільства та держави.

Однак для сучасного ринку праці України характерними є проблеми забезпечення зайнятості населення, невідповідності якості робочої сили основним вимогам з боку роботодавців, конкурентоспроможності випускників, диспропорцій між попитом на робочу силу та її пропозицією за професійними групами тощо. Тому завдання забезпечення належної якості робочої сили в контексті оптимізації механізмів функціонування й розвитку ринку праці визначають потребу їх поглибленого теоретичного вивчення і практичної розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та науково-практичним аспектам регулювання ринку праці присвячено публікації С. Бандури, Д. Богині, С. Калініної, Л. Михайлової, Н. Муромець, В. Петюха й ін. Проблеми забезпечення якості робочої сили досліджено в наукових працях В. Антонюк, В. Геєця, О. Грішнової, Б. Данилишина, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Мартякової, Л. Шаульської та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значущість наявних наукових здобутків, подальшого опрацювання потребують теоретичні та прикладні питання забезпечення якості робочої сили в системі регулювання ринку праці.

Мета статті. Метою роботи є дослідження тенденцій розвитку ринку праці України у 2003–2013 рр. з акцентуванням уваги на якості робочої сили як складовій його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Для функціонування й ефективного розвитку соціально-економічної системи держави особливе значення мають збалансовані процеси відтворення якості робочої сили на ринку праці. Протягом останніх десяти років в Україні спостерігається тенденція до зростання зайнятості населення за рахунок збільшення кількості зайнятих осіб працездатного віку, що сприяло підвищенню рівня зайнятості населення в Україні з 56,2% у 2003 р. до 60,3% у 2013 р. й населення працездатного віку з 64,5% до 67,4%, відповідно [1]. При цьому на тлі зростання загальної кількості зайнятих осіб поступово скорочується кількість штатних працівників (їх середньооблікова кількість у 2003 р. становила 11 711 тис. осіб, а у 2013 р. – 10 164 тис. осіб) [1], що свідчить про активізацію трудових відносин у неформальному секторі економіки України.

Щодо кількості безробітних в Україні, то протягом 2003–2013 рр. цей показник зменшився з 2 008,0 тис. осіб до 1 576,5 тис. осіб. Це свідчить, що останніми роками рівень безробіття знизився на 1,9% і у 2013 р. дорівнював 7,2% населення віком 15–70 років та 7,7% населення працездатного віку [1].

В Україні протягом останніх десяти років майже п'ята частина безробітних (у 2013 р. більше, ніж 275 тис. осіб) – непрацевлаштовані випускники загальноосвітніх і вищих навчальних

закладів I–IV рівнів акредитації. Це свідчить про невідповідність якостей випускників вимогам роботодавців, а отже, про неналежний рівень якості підготовленої робочої сили, яка виходить на ринок праці. Зміст освітніх програм доволі часто не відповідає мінливим умовам виробництва, навчальні програми не забезпечують необхідний рівень підготовки працівників і не завжди відповідають сучасним вимогам до ефективності праці. На сьогодні майже жоден навчальний заклад не в змозі забезпечити молоду особу, котра вперше виходить на ринок праці, достатнім комплексом знань і навичок, якого вимагає промислове виробництво.

Результати аналізу динаміки кількості зайнятого населення за видами економічної діяльності у 2003–2013 рр. свідчать, що у структурі зайнятості населення України поступово зменшилась питома вага промисловості як сфери прикладання праці (3 274,8 тис. осіб зайнятих, або лише 16,1% у 2013 р. порівняно з 20,5% у 2003 р.) на користь оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (4 556,2 тис. осіб, або 22,3% у 2013 р.), сільського, лісового та рибного господарства (3 577,5 тис. осіб, або 17,5% у 2013 р.) [1] Однак промисловість залишається однією з пріоритетних галузей, які визначають темпи та якість економічного зростання держави, а також інноваційну спрямованість соціально-економічного розвитку України, що відображає якісну складову зайнятості населення. Так, значна частина найманих працівників реалізують свої здібності, уміння, навички й досвід у сфері матеріального виробництва, яке характеризується значною диференціацією кваліфікацій та спеціальностей і зумовлює необхідність відповідної професійної підготовки людських ресурсів.

Однак був розглянутий лише задоволений попит на ринку праці України. Не менш важливим є вивчення тенденцій, які склались щодо потреб у працівниках.

Щодо потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності найбільший попит на робочу силу притаманний промисловості. Попри загальне зменшення потреби роботодавців у працівниках за видами економічної діяльності (з 138,8 тис. осіб у 2003 р. до 47,5 тис. осіб у 2013 р.) [1], на промисловість припадає найбільша питома вага у структурі попиту на ринку праці – 38,8% у 2003 р. і 24,2% у 2013 р. (рисунок 1) [1].

Щодо інших видів економічної діяльності протягом 2003–2013 рр. у структурі попиту на ринку праці значно збільшилась частка необхідних працівників сфери державного управління – з 8,6% у 2003 р. до 15,2% у 2013 р., або на 6,6%. У сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку також спостерігається збільшення частки попиту на працівників – з 8,5% у 2003 р. до 13,1% у 2013 р., або на 4,6%. Проте їх обсяги значною мірою поступаються потребам промисловості в робочій силі.

Отже, можна зробити висновок, що в економіці України історично зумовленою є зайнятість населення у сфері матеріального виробництва, що на сучасному етапі розвитку ринку праці відстежується в економічній структурі зайнятості населення та, у свою чергу, формує загальну структуру попиту на робочу силу. На сьогодні економіка України більшою мірою потребує працівників робітничих професій для ресурсоємних галузей виробництва, передусім переробної промисловості, яка за обсягами посідає перше місце в загальній структурі потреби підприємств у робочій силі: у 2003 р. – 29,1% та у 2013 р. – 18,9% загального попиту на робочу силу в країні [1].

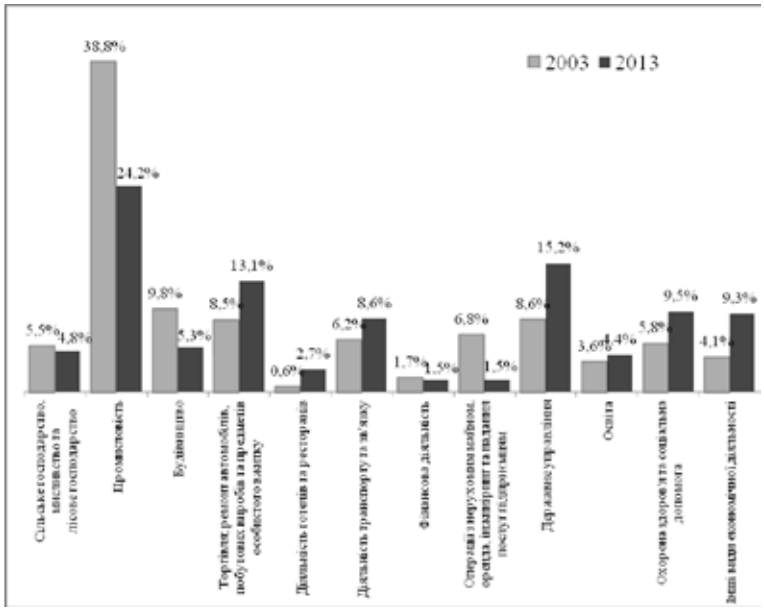


Рис. 1. Структура потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2003 р. та 2013 р.

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Результати дослідження потреби підприємств у працівниках за професійними групами свідчать, що найбільш запитуваними на сучасному ринку праці нашої країни є кваліфіковані робітники з інструментом (48,8 тис. осіб, або 35,2% від загальної потреби роботодавців у 2003 р. та 9 тис. осіб, або 18,9% у 2013 р.) [1]. Це уточнює виявлені раніше тенденції щодо потреб роботодавців, зокрема є свідченням того, що економіці країни необхідні кваліфіковані працівники, рівень підготовки яких має відповідати рівню технічного озброєння виробництва. Лише з 2009 р. друга позиція в рейтингу найбільш запитуваних працівників за професійними групами відійшла від категорії робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування й машин (як на користь професіоналів, так і робіт-

Таблиця 1

Динаміка навантаження незайнятих трудовою діяльністю громадян на вільні робочі місця за професійними групами у 2003–2013 рр., осіб на робоче місце

	Усього	у тому числі за професійними групами								
		законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	професіонали	фахівці	технічні службовці	працівники сфери торгівлі й послуг	кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення й рибальства	кваліфіковані робітники з інструментом	робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	найпростіші професії
2003	7	6	4	8	20	18	27	2	6	24
2004	6	5	3	6	12	14	24	2	4	18
2005	5	4	3	5	9	10	18	2	4	12
2006	5	5	3	4	8	7	20	2	4	9
2007	4	4	2	4	6	6	25	1	4	7
2008	10	10	5	6	12	13	53	6	12	14
2009	8	8	4	6	13	8	28	7	14	9
2010	9	9	5	7	14	10	32	5	14	10
2011	8	9	5	7	16	12	35	4	12	10
2012	11	12	6	9	22	15	33	6	15	13
2013	10	12	5	9	18	11	34	6	16	12

Джерело: розроблено автором за даними [1]

ників найпростіших професій), але й до сьогодні їх питома вага залишається доволі значною – 12,6% у 2013 р. [1].

Однак разом із аналізом структури попиту на ринку праці варто проаналізувати дані щодо пропозиції робочої сили. Результати аналізу даних, що характеризують структуру пропозиції на ринку праці України у 2003–2013 рр., свідчать, що найбільший надлишок робочої сили існує серед робітників із обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (19,4% загальної кількості незайнятого населення у 2013 р.) і робітників найпростіших професій (15,1%).

Порівняння обсягів попиту та пропозиції робочої сили за професійними групами дає змогу виявити структурні диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями.

У результаті аналізу співвідношення попиту та пропозиції робочої сили в Україні в 2003–2013 рр. було з'ясовано, що навантаження на одне вільне робоче місце в Україні поступово знижувалось, сягнувши середнього показника 4 особи на місце у 2007 р., порівняно з 7 особами у 2003 р. У 2008 р. відбулось нестримне зростання навантаження незайнятих трудовою діяльністю громадян на вільні робочі місця, збільшивши цей показник у 2,5 раза – до 10 осіб на місце [1], що зумовлено насамперед кризовими явищами в економіці України. Однак протягом наступних років – з 2009 р. до 2013 р. – цей показник залишився практично на тому самому рівні (8–11 безробітних осіб на робоче місце) (таблиця 1).

Щодо розподілу навантаження на ринку праці за професійними групами у 2013 р. найвищий рівень навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця був характерний для кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення й рибальства (34 особи на місце), а також технічних службовців (18 осіб на місце).

Висновки. Отже, наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є фактором, що обмежує можливості працевлаштування безробітних і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Аналіз статистичних показників свідчить, що на ринку праці України стабільно високим залишається попит на групи працівників, які водночас у великому обсязі представлені на ринку праці з пропозицією власної робочої сили. Це передусім є свідченням того, що кваліфікаційні (якісні) характеристики робочої сили, що пропонується, не відповідають вимогам покупців-роботодавців. Тож у сучасних умовах склалась ситуація, коли рівень професійної підготовки працівників не задовольняє наявний попит на робочу силу. Отже, першочергового значення для ефективного функціонування та розвитку ринку праці набуває не стільки кількісна складова пропозиції робочої сили, скільки її якісні характеристики, що більшою мірою важливі для роботодавців. З цього погляду провідну роль відіграє ефективність функціонування ринку освітніх послуг, який готує працездатне населення до професійної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Оплата праці та соціально-трудові відносини // Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 331.5.024.5

Лаушкін О.М.
асистент кафедри управління персоналом та економіки праці
Донецького національного університету

ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ В НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

ECONOMETRIC MODEL OF EMPLOYMENT TRANSFORMATION IN THE NEW ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається економетрична модель трансформації зайнятості в новій економіці, особливістю якої є виокремлення головних детермінантів, що визначають трансформаційний потенціал країн і регіонів в умовах становлення якісно нової, постіндустріальної системи суспільного виробництва та зайнятості. Здійснений регресійний аналіз фактичної динаміки змін результуючого показника – продуктивності праці – в економіці в періоді з 2009 р. по 2013 р., що дало змогу ідентифікувати форму функціонального зв'язку між результуючою й незалежними змінними та розробити відповідні заходи щодо реактивації трансформаційних змін, які стримуються власниками індустріального капіталу.

Ключові слова: економетрична модель, трансформація зайнятості, нова економіка, регресія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается эконометрическая модель трансформации занятости в новой экономике, особенностью которой является выделение главных детерминантов, определяющих трансформационный потенциал стран и регионов в условиях становления качественно новой, постиндустриальной системы общественного производства и занятости. Осуществлен регрессионный анализ фактической динамики изменений результирующего показателя – производительности труда – в экономике в периоде с 2009 г. по 2013 г., что позволило идентифицировать форму функциональной связи между результирующей и независимыми переменными и разработать соответствующие мероприятия по реактивации трансформационных изменений, сдерживаемых владельцами индустриального капитала.

Ключевые слова: эконометрическая модель, трансформация занятости, новая экономика, регрессия.

ANNOTATION

In the article, an econometric model of employment transformation in the new economy is explored, a feature of which is the selection of the major determinants transformational potential of countries and regions in the conditions of formation of a qualitatively new, post-industrial production and employment system. The author has done a regression analysis on the actual dynamics of the resulting indicator – labor productivity in the economy in the period from 2009 to 2013, which allowed the identification of functional form of the relationship between the independent variables and the resultants and development of appropriate measures for transformational changes reactivation, constrained by the owners of industrial capital.

Keywords: econometric model, employment transformation, new economy, regression.

Постановка проблеми. До початку XXI ст. у багатьох країнах світу процеси індустріалізації й урбанізації були далекими від завершення, тоді як окремі країни й регіони вже почали рух у векторі постіндустріальної трансформації суспільно-економічних систем. Подібна асинхронність і асиметричність трансформаційних процесів свідчать про існування двох принципово різних моделей розвитку – випереджальної, драйвером прогресу в межах якої є внутрішня потреба системи до оновлення й переходу в нову якість, і наздоганяючої, орієнтованої на приведення поточних параметрів системи у відповідність із деякими еталонними параметрами через пряме втручання в природну динаміку системної еволюції. Модель випереджального розвитку, так само як і модель наздоганяючого розвитку, не позбавлена недоліків. Так, у першій із розглянутих моделей система потребує досить тривалого часу для накопичення критичної маси функціональних змін, перш ніж вона буде готова до трансформації, а в другій – форсований темп перетворень порушує стійкість системи, сприяє наростанню ентропії й в остаточному підсумку призводить до її дезінтеграції – руйнування системоутворювального ядра, когезійних зв'язків та інститутів. У подібних умовах виникає потреба в розробленні альтернативної моделі розвитку, джерелом прогресу в межах якої стане унікальний людський і соціальний капітал, що створює самопідприємця, людину-творця (*Homo creator*), для якого праця є засобом розкриття когнітивних і творчих здібностей, розвитку багатої індивідуальності у свободі вибору цільової функції докладених зусиль і траєкторії особистісного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукове дослідження теоретичних і прикладних проблем трансформації зайнятості значний унесок зробили вчені О. Амоша, С. Бандур [1], В. Геєць, О. Грішнова [2], В. Іноземцев, А. Колот [3], Е. Лібанова [4], Н. Лук'янченко, В. Онікієнко [5], Л. Шаульська [6], C. Baldry, D. Bell, P. Drucker, G. Friedman, A. Gorz, D. Hounshell, F. Machlup, D. North, M. Porat, G. Torlak, R. Volti, D. Zonderman та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються питання визначення головних детермінантів трансформаційних змін в умовах переходу до нової економіки.

Мета статті. Метою дослідження є виявлення головних детермінантів процесу трансформації зайнятості в новій економіці.

Виклад основного матеріалу. Побудову економетричної моделі трансформації зайнятості

в новій економіці видається доцільним почати з вибору цільової залежної й пояснювальних незалежних змінних (регресорів). На основі критичного аналізу теоретичних і емпіричних досліджень у галузі економіко-математичного моделювання глобальних тенденцій зайнятості було прийняте рішення про використання такого набору змінних, що комплексно характеризують процес трансформації зайнятості в новій економіці: залежна змінна: продуктивність праці в економіці; незалежні змінні (регресори): індекс людського розвитку; індекс соціального капіталу; індекс глобалізації; глобальний індекс інновацій; індекс цифрової готовності; індекс економічної свободи; індекс підприємництва й можливостей; індекс економіки знань.

Показник продуктивності праці в економіці, за визначенням МОП, являє собою вартісне оцінювання обсягу випуску при використанні одиниці праці в межах національної економічної системи. Розрахунок цього показника здійснюється шляхом ділення обсягу валового випуску (у вартісному вираженні) на кількість зайнятого населення. Агрегований показник продуктивності праці надає кількісну оцінку рівню ефективності використання ресурсів праці в економіці. Безумовною перевагою застосування цього показника для міжкраїнових порівнянь є його універсальний характер, що дає змогу зіставляти значення, розраховані для різних країн, без необхідності застосування ваг і коригувальних коефіцієнтів, які нейтралізують вплив нерівномірної забезпеченості ресурсами праці країн світу на результуючі показники їх макроефективності.

Інформаційною базою для розрахунків показника продуктивності праці в економіці є статистична база даних World Development Indicators Світового банку, що надає доступ до макростатистики за 214 країнами світу в 20 галузях, які комплексно оцінюють їх прогрес у соціально-економічному розвитку, і статистична база ILOSTAT МОП, що містить більше ніж 100 індикаторів розвитку ринку праці в 230 країнах світу. Із статистичної бази даних Світового банку оберемо індикатор «ВВП у дол. США в постійних цінах 2005 р.» (GDP constant 2005 US dollars), а із статистичної бази МОП – індикатор «зайнятість за статтю та віком» (employment by sex and age), які використовуватимуться в розрахунку показника продуктивності праці в економіці:

$$\text{Продуктивність праці в економіці} = \frac{\text{ВВП у постійних цінах 2005 р., дол. США}}{\text{Зайнятість, ос.}}.$$

Вибір конкретних композитних індексів для включення в економетричну модель базувався на результатах семантичного аналізу концепції «зайнятість у новій економіці» у теоретичних і емпіричних дослідженнях. Результати аналізу подані на рисунку 1.

Перш ніж безпосередньо переходити до процедури економетричного моделювання, необхідно підготувати вихідні дані для аналізу, виконавши пошук спостережень із відсутніми значеннями за незалежними змінними та їх видалення, пошук аномальних спостережень і їх виключення, пошук пропущених значень і їх заміщення, приведення всіх кількісних полів до єдиної шкали.

У результаті пошуку й видалення з масиву даних спостережень із відсутніми значеннями за незалежними пояснювальними змінними, кількість країн, уключених в аналіз, було зменшено з 164 до 108.

Після видалення спостережень із відсутніми значеннями за незалежними пояснювальними змінними у масиві даних усе ще наявні пропущені значення за окремими рівнями рядів динаміки розглянутих показників. Перед процедурою заміщення пропущених значень необхідно встановити, чи є структура пропущених значень залежною від структури даних, тобто чи є зв'язок між імовірністю пропущення значень для незалежної змінної і значенням самої змінної або значеннями інших змінних у наборі. Указана умова в статистиці носить назву MCAR (абсолютно випадково пропущені). Усі методи оцінювання (включаючи метод максимі-

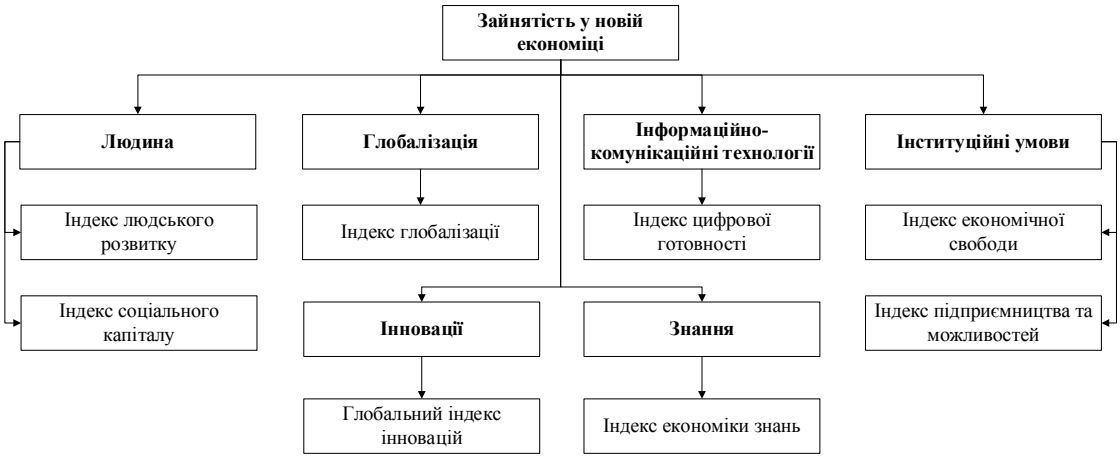


Рис. 1. Концепт-карта подання компонентної структури поняття «зайнятість у новій економіці» із зазначенням показників, що кількісно оцінюють прогрес країни за кожним компонентом

зації очікування) дають узгоджені й незміщені оцінки кореляцій і коваріацій тільки тоді, коли дані задовольняють умову MCAR. Для перевірки виконання умови MCAR застосовується тест Літтла, що перевіряє нульову гіпотезу про те, що дані пропущені абсолютно випадково. Аналізуючи результати тесту Літтла й зважаючи на рівень значимості вище за 0,05, можна прийняти нульову гіпотезу про те, що дані є пропущеними абсолютно випадково, а отже, як метод заповнення (імпутації) пропущених значень у наявному масиві даних можна застосувати метод максимізації очікування.

Для пошуку аномальних спостережень скористаємося модулем «пошук аномальних спостережень», уключеним у пакет IBM SPSS Statistics 22.0. Процедура пошуку аномальних спостережень на основі аналізу відхилень значень спостережень від норми, властива їх кластерним групам, виводить список спостережень і причини, через які вони були зараховані до аномальних. Обраний критерій ідентифікації аномальних спостережень – відсоток спостережень із найбільшими значеннями індексу аномальності, дорівнює 5. За результатами процедури аномальні спостереження з порядковими номерами 29 (Зімбабве), 14 (Венесуела), а також аномальні спостереження за цільовою змінною з індексом аномальності більше ніж 6 з номерами 84 (Словаччина), 50 (Люксембург) були вилучені із загального списку спостережень. Отже, у просторовій вибірці об'єктів для побудови економетричної моделі залишається 104 країни.

Приведення всіх кількісних полів до єдиної шкали необхідно для виключення впливу неоднорідності складу груп на результати їх порівняння. За цієї процедури від значення кожного елемента, що стандартизується, віднімається мінімальне значення ряду, а різниця ділиться на ширину діапазону. У підсумку, значення стають розподіленими в діапазоні від 0 до 1, де 0 відповідає мінімальне значення, а 1, відповідно, максимальне. У програмному середовищі IBM SPSS 22.0 ця процедура реалізується через використання інструменту автоматичної підготовки даних, що обчислює значення елемента, який стандартизується за формулою:

$$\tilde{X}_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} .$$

На завершальній стадії підготовки вихідних даних для аналізу потрібно реструктурувати змінні в спостереження, тобто трансформувати групи зв'язаних стовпців даних у групи рядків. Зазначена процедура в середовищі IBM SPSS 22.0 реалізується за допомогою майстра реструктуризації даних.

Враховуючи специфіку даних, що складаються зі спостережень тих самих об'єктів (країн) у послідовні періоди часу, для встановлення наявності й форми функціональному зв'язку між цільовою залежною й пояснювальними незалежними змінними буде використана модель панельних даних.

Завдання специфікації моделі панельних даних полягає у виборі типу моделі: об'єднаної, з фіксованим ефектом, з випадковим ефектом. У випадку, коли об'єктами спостереження є країни, кожна з яких має унікальний набір характеристик, вибір на користь моделі з фіксованим індивідуальним ефектом є очевидним. Не настільки очевидним є вибір типу моделі стосовно часового ефекту. Крім змістовних міркувань щодо природи ефекту, існують статистичні тести, що дають змогу вирішувати проблему вибору типу моделі за допомогою стандартної техніки перевірки гіпотез.

Першим тестом, який надає можливість зробити вибір між узагальненою моделлю й моделлю з фіксованими ефектами, є стандартний F-тест, що перевіряє нульову гіпотезу $H_0: \alpha_1 = \ldots = \alpha_n$ в моделі з фіксованими ефектами. Для реалізації зазначеного тесту побудуємо дві моделі – відповідно узагальнену й із фіксованими ефектами – і проведемо компаративний аналіз результатів МНК-оцінок.

У загальному вигляді, узагальнена лінійна модель, що не враховує панельну структуру даних, може бути записана за допомогою такого рівняння:

$$H_0: \alpha_1 = \ldots = \alpha_n,\ i = 1, \ldots, N;\ t = 1, \ldots, T,$$

де y_{it} – залежна змінна для економічної одиниці і у момент часу t, t, x_{it} – набір незалежних пояснюючих змінних, α – константа, β – коефіцієнти вектора пояснювальних змінних x_{it} у момент часу t для вибіркової одиниці i, α ε_{it} – випадкова (стохастична) компонента.

Оцінювання параметрів узагальненої моделі проведемо з використанням статистичного пакета Eviews 8. На першому кроці включимо в модель усі попередньо відібрані змінні. Регресійне рівняння матиме вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 SCI_{it} + \beta_3 GLI_{it} +$$
$$+ \beta_4 GII_{it} + \beta_5 NRI_{it} + \beta_6 IEF_{it} + \beta_7 EOI_{it} + \varepsilon_{it} ,$$

де *PROD* – показник продуктивності праці в економіці, *HDI* – індекс людського розвитку, *SCI* – індекс соціального капіталу, *GLI* – індекс глобалізації, *GII* – глобальний індекс інновацій, *NRI* – індекс цифрової готовності, *IEF* – індекс економічної свободи, *EOI* – індекс підприємництва та можливостей.

За результатами МНК-оцінок, узагальнена модель є загалом значимою (імовірність прийняття нульової гіпотези про рівність нулю коефіцієнтів при всіх регресорах *Prob(F-statistic)* < 0,05). Значення коефіцієнта детермінації R^2, що відображає якість підгонки регресійної моделі до спостережуваних значень PROD, є достатньо високим – 0,814. Значення скоректованого R^2, що нейтралізує ефект зростання R^2, при включенні все більшої кількості регресорів, також є високим – 0,811. З аналізу t-статистик можна зробити висновок, що всі коефіцієнти, крім коефіцієнтів при змінних IEF (індекс економічної свободи) і NRI (індекс цифрової готовності), значимі на 5% рівні. Значення статисти-

ки Дарбіна-Уотсона (0,483) вказує на можливу наявність кореляції за часом у помилках моделі. Для виявлення наявності гетероскедастичності скористаємося тестом Уайта. Тест Уайта вказує на наявність гетероскедастичності ($p < 0,05$), що є наслідком помилкової специфікації моделі.

На наступному кроці проведемо оцінювання моделі панельних даних із фіксованими ефектами. У загальному вигляді регресійна модель панельних даних із фіксованими ефектами має такий вигляд:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + [z_i + z_t + \varepsilon_{it}],\ i = 1, \dots, N;\ t = 1, \dots, T,$$

де z_i – індивідуальні ефекти об'єктів спостереження, не залежні від часу, z_t – специфічні ефекти, що залежать від часу, але є постійними за об'єктами.

Уключення фіксованих ефектів у регресійне рівняння дає змогу суттєво підвищити якість підгонки моделі до спостережуваних значень цільової змінної. Зазначені фіксовані ефекти будемо трактувати як поправки до константи α.

Регресійне рівняння моделі панельних даних із фіксованими ефектами, що включає всі попередньо відібрані змінні, має такий вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 SCI_{it} + \beta_3 GLI_{it} + \beta_4 GII_{it} + \beta_5 NRI_{it} + \beta_6 IEF_{it} + \beta_7 EOI_{it} + [z_i + z_t + \varepsilon_{it}].$$

Аналізуючи результати МНК-оцінок параметрів моделі, можна зробити висновок про те, що регресійне рівняння в моделі панельних даних із фіксованими ефектами значно краще, порівняно із регресійним рівнянням в узагальненій моделі, описує спостережувані значення цільової змінної. R^2 – частка поясненої дисперсії залежної змінної – становить 0,999, скорегований R^2 – 0,999. Модель загалом є значимою – імовірність прийняття нульової гіпотези про рівність нулю коефіцієнтів при всіх регресорах *Prob(F-statistic)* < 0,05. Однак результати t-статистик, що тестують нульову гіпотезу про рівність нулю коефіцієнта регресії при заданому рівні значимості (0,05), указують на незначимість таких параметрів регресії: *GII* (глобальний індекс інновацій), *GLI* (індекс глобалізації), *IEF* (індекс економічної свободи), *NRI* (індекс цифрової готовності), *SCI* (індекс соціального капіталу). Значення статистики Дарбіна-Уотсона (2,001) знаходиться в галузі прийняття гіпотези про відсутність автокореляції помилок регресії.

Аналізуючи результати МНК-оцінок, зокрема значення F-статистики в моделі панельних даних із фіксованими ефектами, нульова гіпотеза $H_0: \alpha_1 = \dots = \alpha_n$ (індивідуальні ефекти відсутні) відхиляється для обраного рівня значимості *Prob(F-statistic)* < 0,05.

Другим тестом, що надає можливість зробити вибір між узагальненою моделлю й моделлю з випадковими ефектами, є тест множників Лагранжа, що перевіряє гіпотезу $H_0: \sigma^2_{u_i} = \sigma^2_{u_t} = 0$. Для проведення цього тесту необхідно побудувати регресійне рівняння моделі панельних даних із випадковими ефектами. Модель із випадковими ефектами описується рівнянням:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + [u_i + u_t + \varepsilon_{it}],$$

де u_i – випадкова помилка, інваріантна за часом для кожної економічної одиниці, u_t – випадкова помилка, що визначається часом і не залежить від об'єкта спостереження.

Враховуючи умову побудови регресійного рівняння моделі панельних даних із випадковими ефектами, кількість «рівнів» ефекту має бути більшою за кількість незалежних змінних у моделі, тому залишимо в регресійному рівнянні три змінні, значимість яких була найвищою в моделі з фіксованими ефектами. З урахуванням вищезазначеного, регресійне рівняння моделі з випадковими ефектами матиме такий вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 GII_{it} + \beta_3 IEF_{it} + [u_i + u_t + \varepsilon_{it}].$$

Пропускаючи аналіз результатів МНК-оцінки цієї моделі, перейдемо безпосередньо до процедури перевірки гіпотези за допомогою вбудованої в програмний пакет Eviews 8 процедури *Breush-Pagan random effect LM test*. Відносно індивідуального ефекту ймовірність прийняття нульової гіпотези становить менше ніж 5%, а отже, модель простої об'єднаної регресії впевнено відхиляється на користь моделі з випадковим ефектом. Відносно часового ефекту ймовірність прийняття нульової гіпотези перевищує 5%, і тому модель простої об'єднаної регресії є кращою альтернативою, порівняно з моделлю з випадковим ефектом.

Третім і останнім тестом, що дає змогу зробити вибір між моделлю з випадковим ефектом і моделлю з фіксованим ефектом, є тест Хаусмана, що перевіряє нульову гіпотезу $H_0: Cov(\alpha_i, x_{ji}) = 0$ – відсутність кореляції між індивідуальними, часовими ефектами й іншими пояснювальними змінними. Цей тест оснований на порівнянні оцінок параметрів коефіцієнтів β, отриманих в основній та альтернативних моделях. Сутнісний зміст тесту Хаусмана полягає в тому, що за правильності нульової гіпотези оцінки коефіцієнтів β у моделях із фіксованими й випадковими ефектами не повинні значимо відрізнятися, а якщо правильною є альтернативна гіпотеза, то різниця має бути істотною. Враховуючи, що для моделі з випадковими індивідуальними й тимчасовими ефектами, розрахованої на попередньому кроці, матриця $\hat{V}(\hat{\beta}_{FE}) - \hat{V}(\hat{\beta}_{RE})$ не є додатно визначеною та після виклику процедури *Correlated random effects – Hausman test* у статистичному пакеті Eviews повертається помилка, для перевірки нульової гіпотези тесту Хаусмана про відсутність кореляції між індивідуальними, тимчасовими ефектами й іншими пояснювальними змінними розділимо вихідну модель на дві:

1) модель із випадковим індивідуальним ефектом. Регресійне рівняння має вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 GII_{it} + \beta_3 EOI_{it} + [u_i + \varepsilon_{it}];$$

2) модель із випадковим часовим ефектом. Регресійне рівняння має вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 GII_{it} + \beta_3 EOI_{it} + [u_t + \varepsilon_{it}].$$

Проведемо МНК-оцінку моделей і, використовуючи вбудовану в програмний пакет Eviews 8 процедуру *Correlated random effects – Hausman test*, отримаємо результати тесту Хаусмана. У випадку першої моделі з випадковим індивідуальним ефектом тест Хаусмана відхиляє нульову гіпотезу про випадкові ефекти на користь гіпотези про наявність фіксованих індивідуальних ефектів для обраного рівня значимості ($p < 0{,}05$). У випадку другої моделі з випадковими часовими ефектами нульова гіпотеза приймається ($p > 0{,}05$), що свідчить на користь того, що часові ефекти не є фіксованими.

За результатами проведених тестів можна зробити висновок про те, що моделлю, яка найкраще апроксимує спостережувані значення цільової змінної *PROD* (продуктивність праці в економіці), є модель із фіксованими індивідуальними ефектами. Включення часових ефектів у регресійне рівняння істотно не впливає на загальну якість моделі, а отже, динаміка цільової змінної на аналізованому часовому відрізку (2009–2013 рр.) описується єдиною функцією без істотних відмінностей у параметрах, що належать до різних періодів. Отримані результати підтверджуються теоретичними міркуваннями. Так, включення в модель індивідуальних ефектів об'єктів спостереження зумовлене наявністю в кожного зі спостережуваних об'єктів – країн – унікальних особливостей, що визначають їх місце у світовому економічному, політичному, культурному просторі. Відсутність у моделі часових ефектів пов'язана насамперед із тим, що з 2009 р. по 2013 р. світова економіка перебувала в стані посткризового відновлення, не зазнавала впливу глобально синхронізованих кон'юнктурних і фінансових шоків, а динаміка її зростання перебувала в межах загального лінійного тренду.

Отже, регресійне рівняння моделі панельних даних із фіксованими індивідуальними ефектами, що включає всі попередньо відібрані змінні, матиме такий вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 SCI_{it} + \beta_3 GLI_{it} + \beta_4 GII_{it} + \beta_5 NRI_{it} + \beta_6 IEF_{it} + \beta_7 EOI_{it} + [z_i + \varepsilon_{it}].$$

Аналізуючи результати МНК-оцінки параметрів моделі, можна зробити висновок про те, що регресійне рівняння в моделі панельних даних із фіксованими індивідуальними ефектами значно краще, порівняно із регресійним рівнянням в узагальненій моделі, описує спостережувані значення цільової змінної *PROD*. – частка поясненої дисперсії залежної змінної *PROD* – ста-

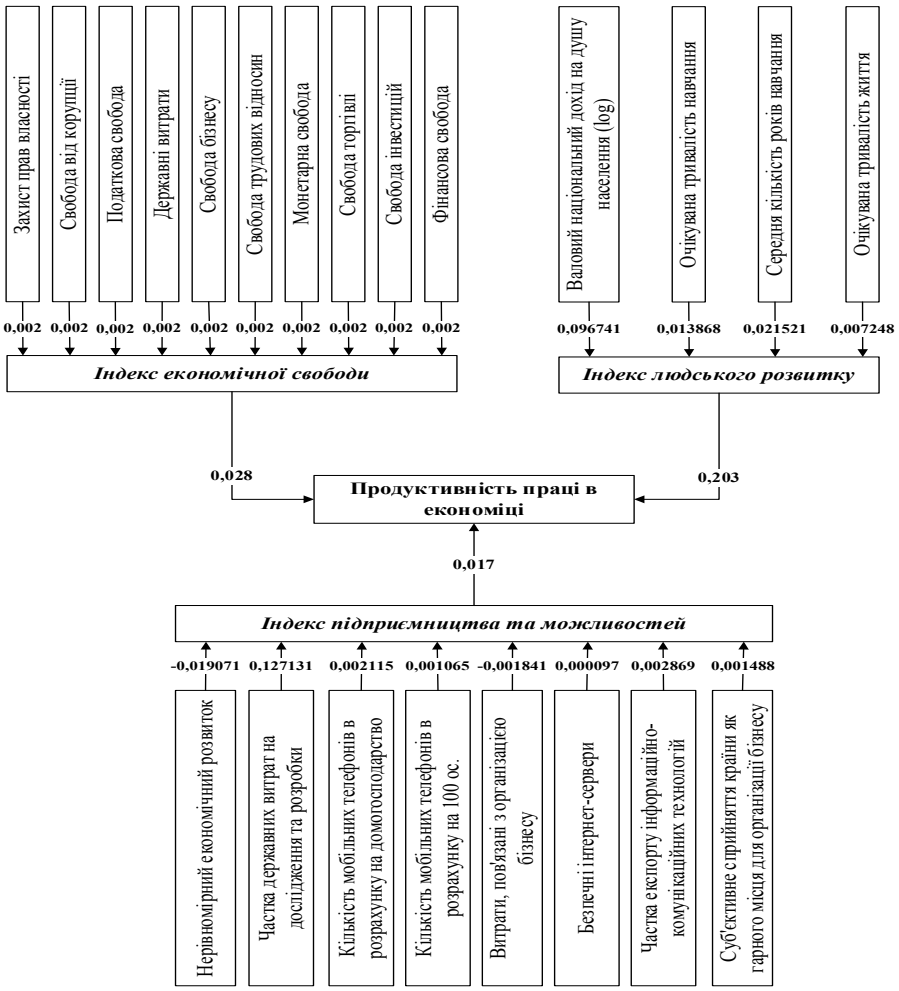


Рис. 2. Економетрична модель трансформації зайнятості в новій економіці

новить 0,999, скорегованої – 0,999. Модель загалом є значимою – імовірність прийняття нульової гіпотези про рівність нулю коефіцієнтів при всіх регресорах *Prob(F-statistic)* < 0,05. Однак результати *t*-статистик, що тестують нульову гіпотезу про рівність нулю коефіцієнта регресії при заданому рівні значимості (0,05), указують на незначимість таких параметрів регресії: *NRI* (індекс цифрової готовності), *GII* (глобальний індекс інновацій), *GLI* (індекс глобалізації), *SCI* (індекс соціального капіталу).

Методом послідовного виключення незначимих параметрів регресії, починаючи з параметра, імовірність прийняття нульової гіпотези $H_0: b_{it} = 0$ для якого є найвищою, побудуємо модель, що є значимою за параметрами й загалом. Регресійне рівняння вищевказаної моделі матиме такий вигляд:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 HDI_{it} + \beta_2 EOI_{it} + \beta_3 IEF_{it} + [z_i + \varepsilon_{it}].$$

Результати МНК-оцінювання параметрів моделі свідчать про високу якість підгонки регресійної моделі до спостережуваних значень цільової змінної: коефіцієнт детермінації становить 0,999, скорегований – 0,999. За результатами F-статистики модель є значимою загалом (менше ніж 5% імовірності прийняття нульової гіпотези $H_0: b_2 = b_3 = ... = b_k = 0$. Значення t-статистик дають підстави стверджувати про значимість моделі за параметрами (імовірність прийняття нульової гіпотези $H_0: b_{it} = 0$ менша ніж 5%). Значення статистики Дарбіна-Уотсона (1,983) перебуває в галузі прийняття гіпотези про відсутність автокореляції помилок регресії. Отже, у цій моделі дотримані всі припущення класичної лінійної регресії (виконані умови Гаусса-Маркова), а отже, оцінки параметрів є незміщеними й ефективними.

Остаточний вигляд регресійного рівняння моделі трансформації зайнятості в новій економіці, що була оцінена із використанням панельних даних і враховує фіксовані індивідуальні ефекти об'єктів спостереження – країн:

$$PROD_{it} = 0{,}067 + 0{,}203 \times HDI_{it} +$$
$$+ 0{,}017 \times EOI_{it} + 0{,}028 \times IEF_{it} + [z_i + \varepsilon_{it}],$$
$$i = \text{Австралія}, ..., \text{Японія}; \; t = 2009, ..., 2013,$$

де *PROD* – показник продуктивності праці в економіці, *HDI* – індекс людського розвитку, *EOI* – індекс підприємництва та можливостей, *IEF* – індекс економічної свободи, і – індекс об'єкта спостереження, *t* – час,α ε_{it} – випадкова (стохастична) компонента, z_i – індивідуальні ефекти об'єктів спостереження, інваріантні за часом.

Інтерпретуємо значення отриманих коефіцієнтів регресії. Коефіцієнти при змінних *HDI*, *EOI* й *IEF* указують на те, що при збільшенні на 1 пункт значення індексу людського розвитку, індексу підприємництва та можливостей, а також індексу економічної свободи значення продуктивності праці в економіці збільшується на 0,203, 0,017 і 0,028 пунктів, відповідно. Значення константи (α = 0,067) – середнє значення продуктивності праці в економіці при нульових значеннях пояснювальних незалежних змінних та індивідуальних ефектів.

Схематично економетрична модель трансформації зайнятості в новій економіці подана на рисунку 2.

Висновки. Розроблена економетрична модель дає змогу провести комплексне кількісне оцінювання процесу трансформації зайнятості в новій економіці з використанням масивів статистичних даних, що являють собою результати повторних просторових спостережень у динаміці з 2009 р. по 2013 р. Узагальнюючи вищезазначене, наголосимо, що детермінанти процесу трансформації зайнятості перебувають у тісному діалектичному зв'язку один із одним. Сутнісний зміст цього зв'язку полягає в тому, що й розвиток людського капіталу, і забезпечення економічної свободи, і стимулювання підприємницької активності сприяють формуванню унікальної особистості самопідприємця, людини-творця (Homo creator), для якого праця є засобом розкриття когнітивних і творчих здібностей, розвитку багатої індивідуальності у свободі вибору цільової функції докладених зусиль і траєкторії особистісного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандур С.І. Розвиток соціально-трудових відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення / С.І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 1 (38). – С. 8–13.
2. Грішнова О.А. Соціальні інновації у трудових відносинах: сутність, види, проблеми реалізації в Україні / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук // Демографія і соціальна економіка. – 2013. – № 2 (20). – С. 167–178.
3. Колот А.М. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 3–14.
4. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : [колективна монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
5. Онікієнко В.В. 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.
6. Шаульська Л.В. Розвиток економіки знань як передумова трансформації сфери зайнятості / Л.В. Шаульська // Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем : [монографія] / за ред. Т.В. Орєхової. – Донецьк : Сучасний друк, 2013. – С. 415–421.

УДК 331.5

Легомінова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та права
Державного університету телекомунікацій

НОВІ ПІДХОДИ ДО САМООРГАНІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ: ПОЗИКОВА ПРАЦЯ

NEW APPROACHES TO SELF-ORGANIZATION OF THE LABOUR MARKET (LOANABLE LABOR)

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито зміст і причини виникнення позикової праці як форми нестандартної зайнятості в контексті самоорганізації ринку праці. Наведено аргументи щодо необхідності законодавчого регулювання.

Ключові слова: ринок праці, самоорганізація, позикова праця.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты сущность и причины появления заемного труда как формы нестандартной занятости в контексте самоорганизации рынка труда. Представлены аргументы необходимости законодательного урегулирования.

Ключевые слова: рынок труда, самоорганизация, заемный труд.

ANNOTATION

The content and causes of the loanable labor are exposed, as a form of nonstandard employment in the context of self-organization labor market. Presented arguments necessary legislative regulation.

Keywords: labour market, self-organization, loanable labor.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки, якому характерні міжнародний розподіл праці й поглибленням процесів глобалізації, вимагає критичного перегляду наявних процесів в економіці, а також на ринку праці. Спад виробництва, закриття підприємств, звільнення робочої сили, зростання рівня безробіття в Україні спонукають до пошуків нових підходів до вивчення ринку праці, реформування національної системи регулювання зайнятості населення. Особливої актуальності набуває аналіз поширення нестандартних форм зайнятості, розроблення перспективних напрямів їх легалізації та вивчення перспективних механізмів регулювання зайнятості населення в країнах Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних учених-економістів, а саме: Е. Лібанової, І. Маслової, С. Бандура, Д. Богині, І. Бондаря, В. Васильченка, В. Онікієнка, І. Петрової, М. Шаленка, В. Геєця, О. Волкової та інших – спрямовані на дослідження й обґрунтування загальних рис ринку праці та розв'язання проблем безробіття.

Окремі аспекти розвитку відносин позикової праці вивчають Б. Анікін, Т. Кисільова, І. Козіна, А. Колот, Л. Шевченко, І. Рудая, Я. Свічкарьова, Л. Смірних. Але робота в цьому напрямі робить перші кроки. Доцільним є узагальнення зарубіжного досвіду. Кожен із названих авторів висвітлює свої підходи до сутності та причин виникнення цього явища. Але нагальне питання дієвого регулювання ринку праці так і залишається на черзі денній.

Мета статті. За всього різноманіття наукових розробок із проблем зайнятості населення варто зазначити, що недопрацьованим є з'ясування й обґрунтування нових підходів до самоорганізації ринку праці та емпіричного аналізування нестандартних форм зайнятості, виокремлення причин виникнення, формування рекомендацій правового регулювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Більшість спеціалістів вважали, що їх моделі економічного розвитку були спроможні дати адекватне уявлення про реальність. На жаль, жодна модель не може функціонувати в сучасних умовах. Криза висвітила слабкість теоретичної бази й указала на необхідність нових зусиль адаптування.

Поняття балансу зазвичай використовується в стандарті та є мовби адекватним. Якщо так, то ми повинні повірити, що всі з нас у кожний момент присутні при ситуації, за котрої кожен ринок має знайти власний баланс, навіть якщо статистика засвідчує, що рівень безробіття сягає 10%. Згідно з положенням Чиказької школи, ті, хто виключений із ринку праці, роблять це на добровільній основі, за власним вибором [7]. Щоб виправдати явище викривленого розподілу трудових ресурсів, виникнення безробіття, ми можемо як альтернативу визнати, що ринкова рівновага періодично порушується за рахунок екзогенних шоків. У цьому випадку необхідно визначити джерело потрясінь, а також теорію, спроможну пояснити, як економічна система повертається до рівноваги, коли ефект екзогенного порушення припиняється. Треба серйозно подумати про моделі, які беруть до уваги концепції макроекономічної рівноваги, відрізняються від стандартних, зокрема динамічні баланси, а також проаналізувати, як система може реалізуватись на практиці на державному рівні. Моделі на сьогодні повинні бути більш складними, охоплювати велику кількість чинників впливу з використанням математич-

ного апарату. Але треба дійти висновку, що нам справді потрібні моделі, у яких можна вивчати динамічні явища в умовах нерівноваги.

Економіка – це динамічна система, яка складається з множини незалежних осіб, які взаємодіють суворо децентралізовано, цей тип системи не може бути описаним як результат вибору людини або представника. Економіка має розглядатись як складна адаптивна система, у якої кожна особа реагує, впливає та залежить від поведінки інших людей. Основна ідея – не реальна проблема економіки щодо аналізу ефективності, а проблема координації.

Ринок праці як об'єкт дослідження включає в себе сукупність людей, яким притаманне цілепокладання й радикальна зміна поведінки залежно від отриманої інформації. Автономні дії багатьох людей знайти своє місце, які не суперечать загальній сукупності, але не існує чітких методологічних підходів до вивчення поведінки кожного з індивідів, складність проблеми вимагає слухатись інтуїції.

Як самостійно зорганізується ринок. За яких умовах він перестає працювати без видимих на те зовнішніх причин. Рівні динамічних систем безперервно змінюються, переходять з одного стану до іншого, а структури взаємодії змінюється з плином часу.

В основі сучасної проблеми ринку праці лежить криза загальнолюдських цінностей, втрата довіри, споживчий характер сучасного суспільства, орієнтація на суто фінансові й економічні результати без урахування ролі людини окремо та людства загалом, заради яких власне повинні функціонувати національна й світова економічна системи.

Отже, інтеграція експериментальних методів дослідження поведінки людей допоможе зрозуміти, як люди приймають рішення та роблять власний вибір. Передбачення поведінки людей є необхідною умовою, для того щоб зрозуміти зміст явищ, які спостерігаються.

Так, доцільно відштовхуватись від потреб людини: працювати й забезпечувати своє існування.

Сьогодні на перше місце виходять гнучкість, уміння адаптуватися, здатність знаходити швидку відповідь на ситуацію, що склалася. Тому все більше застосовуються гнучкі види використання робочої сили, можливість працювати поза офісом, неповний робочий день. Роботодавці, як ніколи раніше, занепокоєні пошуком нових шляхів організації роботи з персоналом. Фахівці більше не розглядають своє робоче місце з погляду принципу довічного наймання. Зв'язок між кваліфікованим працівником і роботодавцем стає більш слабим, у кваліфікованого фахівця з'являється велика кількість альтернативних варіантів наймання.

Основними формами нестандартної зайнятості, що з'явились на сучасному ринку праці, є такі:

- непостійна (тимчасова) зайнятість, неповна зайнятість і самостійна зайнятість. Непостійна (тимчасова) зайнятість, у свою чергу, ділиться на зайнятість за терміновими договорами;
- зайнятість працівників, найнятих агентствами, що надають працю третій стороні (позикова праця);
- сезонна робота;
- заміщення тимчасово відсутніх працівників;
- зайнятість на основі договору на виконання певного обсягу робіт [4, с. 25]. А також аутстафінг, аутсорсинг, лізинг.

Можна виділити низку загальних причин розширення сфери застосування нових форм зайнятості, зокрема позикової праці. Відсутність людських ресурсів для виконання тих або інших функціональних обов'язків. Роботодавець в окремих випадках немає бажання або можливості починати процедуру пошуку персоналу, його утримання, заміни й контролю щодо якості його роботи. Тому організації вимушені вирішувати дилему – утримувати власний штат або передати його роботу спеціалізованій компетентній компанії, що іноді виявляється більш економічним. Використання нестандартних форм зайнятості допомагає мінімізувати юридичну відповідальність роботодавців. Застосування позикової праці має розглядатись як підвищення прибутковості бізнес-процесів, скорочення витрат на утримання персоналу, зменшення податкових втрат при обчисленні фонду оплати праці й спрощення процедури взаємин між роботодавцем і залученими фахівцями.

Щодо найманих працівників, то зростання зацікавленості до нестандартних форм зайнятості є викликом реальній ситуації в економіці. В умовах рівня безробіття, що зростає, це надає можливість час від часу отримувати заробіток.

Доцільно виділити такі сегменти ринку праці, які охоплюють студентів, інвалідів, осіб пенсійного віку, а також категорію громадян вільних професій, для яких повна постійна зайнятість неможлива або небажана.

Гнучкість нестандартних форм зайнятості дає змогу поєднувати роботу за найманням із виконанням сімейних обов'язків, підтримкою здоров'я.

Виникнення нестандартних форм зайнятості можна розцінювати як вияв самоорганізації ринку праці, але є проблема правового поля.

На думку Я. Кривого, позикова праця чітко відрізняється від субпідряду, при якому субпідрядник надає працівників, не делегуючи повноважень тим, на користь кого виконуються роботи. Позикову працю також не можна звести до цивільно-правового договору оренди, оскільки людина (працівник) не є річчю, котру можна орендувати. Ці відносини також не належать до надання послуг, предметом позикової праці фактично є трудова діяльність працівників. Позикову працю слід розглядати як особливий вид трудових правовідносин [3]. Більшість країн Європейського Союзу (насамперед Німеччина,

Австрія, Бельгія, Франція) обрали такий підхід, де використання позикової праці детально законодавчо врегульовано.

Відносини позикової праці беруть початок із 1920-х років, коли підприємці США почали надавати фірмам офісних працівників для задоволення потреб нової економіки, основаної на послугах. Зачинателем такої бізнес-практики вважається Вільям Рассел Келлі, який створив компанію з надання тимчасового персоналу "Kelly Services". У 1960–1970-х роках на базі досвіду флексибілізації праці сформувалася концепція позикової праці. На сьогодні позикову працю у більшості країн легалізовано. У США послуги аутстафінгу, лізингу персоналу пропонують більше ніж 2 тис. компаній, у штаті яких понад 2,5 млн американців. За даними Асоціації американських роботодавців, у 2011 р. обсяг ринку позикової праці мав досягти 142 млрд дол. США [5]. У країнах Європейського Союзу лізингові фірми працевлаштовують до 7 млн працівників на рік (до 3% зайнятих). Світова ж індустрія лізингу зростає в середньому на 20–30 % щорічно [2].

В Україні зростання попиту на позикову працю відмічається з середини 2002 р. За такими послугами звертаються, як правило, представництва транснаціональних компаній, національні компанії зі складною організаційною структурою та добре поставленою системою бюджетування, компанії, що перебувають у процесі реорганізації. За оцінками аутстафінгової компанії GPGroup, на сьогодні в Україні близько 100 тис. осіб зайнято в позиковій праці, а у зв'язку з новими правилами оподаткування очікується, що ця цифра зросте мінімум у півтора рази [5].

Розвиток позикової праці в Україні потребує не тільки подальшого економічного дослідження цього явища, а й удосконалення трудового законодавства. На нашу думку, позикову працю, яка стала звичайною практикою в європейських країнах, в Україні варто законодавчо легалізувати. Установити максимальний проміжок часу, протягом якого людина може бути зайнятою позиковою працею, законодавчо гарантувати однакові умови й оплату праці як для позикових, так і штатних працівників, чітко розмежувати відповідальність, розробити правове поле трудових веб-відносин [1; 13]. Використання позикової праці має бути врегульовано Трудовим кодексом України.

Висновки. Феномен нерівноважного стану ринку праці, зумовленого сучасним станом економіки загалом, вимагає дослідження нових виявів формування зайнятості й закономірностей, використання математичних моделей прогнозування з більшим охопленням чинників впливу. Особливу увагу під час дослідження варто приділяти потребам людини та вирішувати проблеми координації як основного напряму регулювання зайнятості. Саморегуляцією на ринку праці можна визнати появу сегмента нестандартної форми зайнятості – позикової праці як взаємовигідної форми нестандартної зайнятості для роботодавців і робочої сили. Такі трудові відносини мають бути законодавчо оформленими й урегульованими.

Перспективами подальших наукових досліджень вважаємо аналіз позикової праці в контексті взаємодії роботодавців, держави та робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гук Н.А. Законодавче забезпечення трансформації зайнятості: порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду / Н. . Гук // Ефективна економіка. – 2011. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=634.
2. Козина И.М. Заемный труд: социальные аспекты / И.М. Козина // Демоскоп Weekly. – 2009. – 26 окт. – № 395 – С. 396. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0395/analit03.php.
3. Кривой Я. Позикова праця як новий інструмент на ринку праці / Я. Кривой // Юрид. газ. – 2006. – 14 вер. – № 17 (77).
4. Поліщук М.С. Позикова праця як особливий вид нестандартної зайнятості / М.С. Поліщук // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1 (4) – С. 107–110. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.academy.sumy.ua/library/P_Visnik/Numbers/1_4_2011/04_04_04.pdf.
5. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л.С. Шевченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2012. – № 1 (8). – С. 121–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nulau.edu.ua/handle/123456789/1892.
6. Bellofiore Riccardo e Halevi Joseph La Grande Recessione e la Terza Crisi della Teoria Economica / Riccardo Bellofiore e Joseph Halevi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://criticamarxistaonline.files.wordpress.com/2013/06/34_2010bellofiore_halevi.pdf.
7. Gaffeo Edoardo La teoria economica è in crisi? L'incapacità di prevedere la crisi finanziaria fa riflettere gli economisti. Conversazione con Alan Kirman / Edoardo Gaffeo// unitn. periodico di informazione, politica e cultura dell'Università degli Studi di Trento. – 2010. – № 118. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://periodicounitn.unitn.it/118/la-teoria-economica-e-crisi.

УДК 331.316.

Михальченко Г.Г.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств та менеджменту
Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту
Української інженерно-педагогічної академії

СТАНОВЛЕННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПОКРАЩЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

BECOMING OF MIDDLE CLASS AS PRE-CONDITION OF IMPROVEMENT OF HUMAN POTENTIAL OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості становлення середнього класу й охарактеризовано наявні підходи до розподілу населення на окремі верстви за різними критеріями; доведено, що становлення середнього класу є необхідною передумовою покращення людського потенціалу України. Визначено основні фактори, що сприяють і гальмують становлення середнього класу як основної стабілізуючої сили соціально-економічного розвитку України, її людського потенціалу й надано практичні рекомендації щодо активізації процесу становлення середнього класу.

Ключові слова: середній клас, доходи населення, соціальні стандарти, рівень життя населення, людський потенціал, індекс людського розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности становления среднего класса и охарактеризованы существующие подходы относительно распределения населения на отдельные слои по разным критериям; доказано, что формирование среднего класса является необходимой предпосылкой улучшения человеческого потенциала Украины. Определены основные факторы, которые способствуют и тормозят становление среднего класса как основной стабилизирующей силы социально-экономического развития Украины, ее человеческого потенциала и предложены практические рекомендации по активизации процесса становления среднего класса.

Ключевые слова: средний класс, доходы населения, социальные стандарты, уровень жизни населения, человеческий потенциал, индекс человеческого развития.

ANNOTATION

In the article analyzes the features of the middle class and describes existing approaches to population distribution into separate segments on different criteria; proved that the middle class is a prerequisite for improving the human potential of Ukraine. The main factors that promote and inhibit the formation of the middle class as the main stabilizing force of socio-economic development of Ukraine, its human potential and practical recommendations to enhance the process of becoming middle class.

Keywords: middle class, income of population, social standards, living standards, human capital, human development index.

Постановка проблеми. Існування значного прошарку середнього класу створює передумови для покращення людського потенціалу країни й соціально-економічної стабільності суспільства. Але на сьогодні його становлення відбувається в умовах подальшої тінізації економіки та її олігархічної трансформації. У країні збільшується розшарування населення, його економічна нерівність, зубожіння переважної частини суспільства, що призводить до соціального напруження. Продовжує знижуватися рівень життя населення, майже кожен десятий українець перебуває за межею бідності. З одного боку, Україна – це одні з найбільших олігархічних статків Європи, а з іншого – одна з найбідніших верст населення. Водночас у більшості країн із розвиненою економікою кількість середнього класу дорівнює близько 60% населення. Саме середній клас формує державний і місцеві бюджети, визначає споживчу поведінку населення та параметри внутрішнього ринку, через накопичення й участь у різноманітних системах страхування забезпечує інвестиційний потенціал, завдяки домінуванню в громадських і політичних організаціях визначає поведінку електорату та моральні стандарти суспільства, через участь у виборчому процесі виконує функції носія демократії й політичних свобод. Отже, створення умов для розвитку середнього класу є найголовнішим соціально-економічним завданням держави для покращення її людського потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і закордонних учених, які займались дослідженням проблеми становлення середнього класу, варто виділити А. Білоуса, І. Бондар, В. Воронкову, А. Гальчинського, В. Геєця, І. Жиляєва, Т. Заславську, М. Кима, Е. Лібанову, Т. Лозинську, О. Макарову, В. Мандибуру, О. Мельниченка, Н. Римашевську, Н. Тихонову, Л. Щетиніну тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблема, як свідчать сучасні вітчизняні тенденції її розвитку, залишається не до кінця розв'язаною і має високий рівень негативної інерції в найближчому майбутньому, що, власне, і робить її актуальною як предмет дослідження та вимагає вироблення практичних рекомендацій, які могли б бути використані для розроблення й реалізації ефективної економічної та соціальної політики.

Мета статті. Проаналізувати особливості становлення середнього класу в України як однієї з передумов покращення людського потенціалу України, охарактеризувати наявні підходи щодо розподілу населення на окремі верстви населення за різними критеріями, зокрема сто-

совно доходів населення, майнової нерівності, громадянської позиції. Відповідно до цього, визначити фактори, які сприяють і гальмують становлення середнього класу як основної стабілізуючої сили соціально-економічного розвитку України, її людського потенціалу та надати практичні рекомендації щодо вирішення цього завдання.

Виклад основного матеріалу. Середній клас як явище є достатньо дискусійним поняттям. Частина науковців узагалі заперечують його існування, інші наголошують, що в Україні спостерігається лише становлення середнього класу, але не викликає сумнівів необхідність його існування для формування якісного людського потенціалу країни. У свідомості більшості пересічних громадян середній клас розглядається як сукупність осіб, які повністю задовольняють власні фізіологічні потреби і значною мірою потреби в умовах проживання й довгострокових цінностях; обов'язково отримують вищу освіту; є висококваліфікованими працівниками або роботодавцями; формують заощадження, які використовують як інвестиційні ресурси (переважно у власний бізнес); володіють окремими предметами розкоші; активно підтримують політичні партії та об'єднання; здатні до самореалізації [1].

Згідно з даними Світового банку, за майновим станом до середнього класу в країнах, що розвиваються, зараховують громадян, дохід яких коливається в діапазоні 2–13 дол. США за добу. Ці громадяни, як правило, заробляють на життя власною працею, вони є найбільш активними суб'єктами на ринках праці, товарів і послуг.

У рейтингу купівельної спроможності населення серед 42 країн Європи Україна посідає 39 місце. Згідно із дослідженням міжнародної компанії Gfk, у 2013 році середні витрати європейців становитимуть майже 13 тисяч євро, тоді як середні витрати українця будуть удесятеро меншими – близько 1,3 тис. євро. Україна з такими показниками потрапила до країн, громадяни яких витрачають менше ніж четверта частина того, що дозволяє собі витрачати середній європеєць. До цієї категорії входить одна країна-член ЄС – Болгарія, а також Білорусь і Молдова. При цьому більшість населення

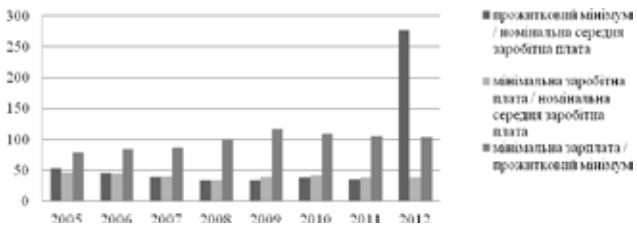


Рис. 1. Динаміка співвідношення основних соціальних стандартів і номінальної середньої заробітної плати в Україні, %

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики [2]

отримують заробітну плату, нижчу за середній рівень. Сама середньомісячна номінальна зарплата в Україні не сприяє відтворенню робочої сили, а її мінімальний рівень не набагато вищий за середнє значення прожиткового мінімуму (рисунок 1).

Отже, в Україні зростає нерівність, що суперечить ст. 48 Конституції України, відповідно до якої громадяни України мають право на достатній життєвий рівень для себе і своєї родини [3]. Середній рівень добробуту населення залишається відносно низьким, виходячи з аналізу основних його показників. Саме рівень доходу (у розрахунку на душу населення) є одним із головних стратифікаційних критеріїв належності до середнього класу. Він має бути достатнім не тільки для задоволення першочергових життєвих потреб (в їжі, одязі, необхідних товарах споживання, житлі), а й для реалізації потреб особи, що зростають. В Україні ж основними видами доходів залишається заробітна плата й соціальні допомоги (рисунок 2).

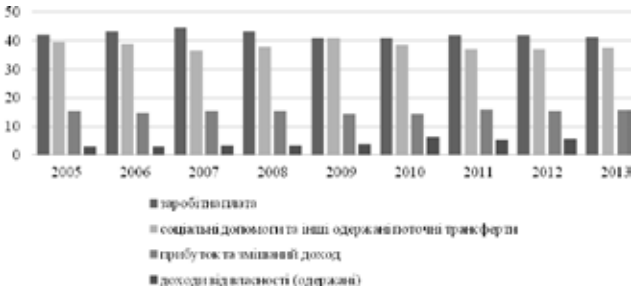


Рис. 2. Динаміка питомої ваги різних видів доходів у 2005–2013 рр., %

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики [4]

За економічним статусом у структурі населення України можна виділити п'ять груп: багаті (0,2%), заможні (5,8%), забезпечені (38%), бідні (40%), жебраки (13%) [5].

Соціологи не конкретизують, хто входить до тієї або іншої групи, респонденти самі визначають свій статус. Так, представники першої групи (0,2%) «ні в чому не мають потреби й можуть дозволити собі будь-які придбання»

У другій групі (5,8%) люди, які живуть загалом забезпечено, але дорогі квартири або авто вони можуть придбати, як правило, у кредит. Це наймані топ-менеджери великого та середнього бізнесу, програмісти, лікарі, котрі працюють із високими і прибутковими технологіями, представники шоу-бізнесу. До третьої групи (38%) належать люди, яким загалом на життя вистачає, але товари довготривалого строку користування вони можуть придбати переважно за рахунок кредитів або тривалого накопичення.

Четверті в цьому списку (40%) – ті, кому вистачає на продукти харчування й купівлю недорогого одягу з ринку або «секонд хенду». Фактично, це типові бідняки, у разі затримок заробітної плати приречені на убогість. Адже

на сьогодні зайнятість в Україні не виконує своєї головної соціальної функції та не захищає людину від бідності. Так, серед сімей, де є одна дитина, – 26% знаходяться у межі бідності, двоє дітей – 39% сімей, четверо й більш – більше ніж 70% сімей. Крім того, існує величезне розшарування доходів між населенням села й міста. Так, за межею бідності знаходяться 15% сімей, що проживають у місті, і 36% сімей, які мешкають у селі.

До п'ятої групи належать жебраки, їх 13%, за даними того самого моніторингу, вони «ледве зводять кінці з кінцями», їм не вистачає навіть на їжу. Це непрацюючі або частково зайняті пенсіонери, домогосподарки й безробітні.

Отже, бідних і убогих у сукупності в наший країні 53% (це кожен другий громадянин!), що не може бути основою для стійкості суспільства та його стабільного розвитку.

Але фактично майже дві третини українців (більше ніж 62%) вважають себе бідними, з них 37% не зараховують себе ні до бідних, ні до представників середнього класу. При цьому більше ніж третина родин постійно відмовляли собі в найнеобхіднішому, а в кожній сороковій сім'ї (2,5%) грошей не вистачало навіть на їжу. До середнього класу себе зараховують менше ніж 1% українських родин. Більшість українців (більше ніж 70%) переконана, що майновому стану середнього класу відповідає дохід більше ніж 5 тис. грн у місяць на одну людину.

В Україні за різними оцінками до середнього класу можна зарахувати від 5% до 30% населення. За характеристикою активної політичної та цивільної позиції цей клас становить 5%. Частка середнього класу в загальній кількості населення України у 2008 році становила 28,5%, а в 2012 році стала 23,6% [6]. І, на жаль, ми маємо стійку негативну тенденцію в 2013 та 2014 роках щодо формування середнього класу в країні.

Існує кілька підходів щодо розподілу населення на окремі верстви населення за різними критеріями. Найчастіше використовується система класового поділу суспільства на класи (вищий, середній і нижчий), згідно з якою все населення ділиться на багатих, бідних і так званий середній клас. Критеріями визначення класичного середнього класу є такі: особиста свобода, вільна самостійна економічна діяльність, власність, доходи, освіта, стабільність, певні соціально-економічні цінності [7].

Згідно з даними Світового банку, за майновим станом до середнього класу у країнах, що розвиваються, зараховують громадян, дохід яких коливається в діапазоні 2–13 доларів за добу. Ці громадяни, як правило, заробляють на життя власною працею, вони є найбільш активними суб'єктами на ринках праці, товарів і послуг. Визначальними індикаторами, які беруться за основу для аналізу характеристик середнього класу, є такі: матеріально-майновий стан, рівень освіти, професійний статус. Результуючим чинником ідентифікації представника середнього класу є активна громадянська позиція. Одним із головних стратифікаційних критеріїв належності до середнього класу є рівень доходу (в розрахунку на душу населення), достатній не тільки для задоволення першочергових життєвих потреб (в їжі, одязі, необхідних товарах споживання, житлі), а й для реалізації потреб, що зростають. Але критерії, за якими визначається класичний середній клас західного зразка, у сучасному українському суспільстві відсутні.

При цьому в Україні «досить незначний відсоток людей заможних – приблизно 5% населення. 10–12% – це люди вкрай бідні. Лише близько 20% становить група, яка мала б стати основою для формування середнього класу» [8]. Якщо ж урахувати ще представників бюджетної сфери (освітян, медичних працівників, працівників соціальної сфери, держслужбовців тощо), які за рівнем освіти, кваліфікації та власним потенціалом могли б стати також основою для формування середнього класу, то це могло бути вже до 40% населення, але рівень матеріального забезпечення цієї категорії, розмір їх заробітної плати в більшості випадків є недостатнім для зарахування до середнього класу.

У 2013 році Україна посідала 78-е місце серед 187 країн і територій за індексом людського розвитку (ІЛР), згідно з Доповіддю про людський розвиток ПРООН. При підрахунку індексу розвитку враховують середню тривалість життя, рівень грамотності дорослого населення й рівень життя. Очолюють рейтинг у 2013 році Норвегія, Австралія та США, а найнижчі показники людського розвитку мають Демократична Республіка Конго та Нігер [9]. Зарахування України до країн із високим рівнем індексу розвитку людського потенціалу ми маємо лише за рахунок високого рівня освіти. В Україні дуже сприятлива ситуація з погляду гендерної рівності в доступі до освіти. Рівень освіченості серед жінок віком старших за 15 років практично дорівнює відповідному показникові серед чоловіків, а сукупний відсоток жінок, які вступили до навчальних закладів усіх рівнів, навіть перевищує сукупний валовий коефіцієнт чоловіків (86% порівняно з 83%, відповідно). Саме відсутність гендерних диспропорцій у рівні освіти забезпечує високі значення показника людського розвитку з урахуванням гендерного фактора в Україні.

Людський розвиток як інтегральна характеристика досягнень на шляху прогресу й культури вимагає детального дослідження та вимірювання на різних ступенях узагальнення. Остаточним доповненням стало впровадження поняття «соціальне відторгнення», яке передбачає обмежений доступ окремих соціальних груп до влади й ухвалення її органами рішень. Вони також не мають можливості повною мірою скористатися правами на освіту, медичну й соціальну допомогу, трудову зайнятість, задо-

вольнити культурні, релігійні та інші потреби.

Для вимірювання ступеня соціального відторгнення в Україні під час підготовки Національної доповіді про людський розвиток «Україна: на шляху до соціального залучення» було використано 18 спеціально підібраних характеристик [10]. Межа гострого відторгнення визначена на рівні п'яти ознак, критичного відторгнення – семи ознак. До подібних індикаторів було зараховано різні аспекти: наявність у сім'ї члена працездатного віку з низьким статусом на ринку праці (тимчасово безробітні, безкоштовно працюючі члени сім'ї); хронічне безробіття (понад 12 місяців); перебування за межею бідності (орієнтувалися не на мінімальний прожитковий мінімум, а на 75% медіальних витрат сім'ї); неможливість забезпечити собі достатнє харчування; труднощі з організацією сімейного відпочинку за межами домівки й відвідинами близьких через брак грошей; неможливість відвідувати культурні заходи хоч би один раз у рік тощо. У результаті дослідження було виявлено, що лише у 8,5% домогосподарств не було виявлено жодної ознаки соціального відторгнення, майже 38% українських домогосподарств перебувають у стані гострого відторгнення, 17% – у критичному стані [8]. Комплексне оцінювання бідності в Україні встановило пряму залежність рівня бідності ще й від того, має чи ні людина вищу освіту. Отже, ті, хто є краще освіченими, навіть якщо працюють не за фахом, мають більше змоги й здібностей заробити собі на життя.

По суті, в Україні процес становлення середнього класу, що відповідав би за майновим статусом і рівнем особистих доходів критеріям розвинених країн, знаходиться в стадії зародження, що, з одного боку, зумовлено низьким рівнем життя населення, а з іншого – значна кількість людей, котрі наближаються до статусу середнього класу, працюють у тіньовому секторі економіки, а отже, український середній клас не виконує своїх суспільних функцій перед суспільством і тому не може бути зарахований до середнього класу відповідно до загальноєвропейських традицій, оскільки його діяльність пов'язана з тіньовим капіталом і бізнесом, а відтак із корупцією та криміналом.

Незважаючи на збільшення кількості підприємців-фізичних осіб і власників малих підприємств, більшість із них працює в тіньовому секторі економіки через несприятливі умови бізнес-середовища. Відповідно до цього, приватні підприємці, які перебувають у конфлікті із законодавством, не можуть підтримувати соціальну стабільність, тобто не повною мірою відповідають критеріям середнього класу.

Розповсюдження «тіньової» моделі суспільно-економічних відносин зумовило обмеженість легальних можливостей зайнятості й доходів, створило додаткові перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу, а це вже друга причина, унаслідок якої вітчизняний середній клас фактично позбавлений однієї з головних характеристик – можливості дотримання й захисту демократичних прав і свобод, що спричинило звуження каналів реалізації публічної політики. Отже, у країні продовжує існувати парадоксальна ситуація, коли більша частина висококваліфікованих працюючих, які мали б формувати ядро середнього класу за рівнем доходів, перебувають на межі або за межею бідності.

Наступною важливою характеристикою становлення середнього класу є володіння матеріально-фінансовими активами, що певною мірою здійснилося внаслідок масштабної приватизації житла. Так, у країні приватизовано близько 70% сукупного житлового фонду країни, власниками нерухомості стали 13 млн осіб, але на сьогодні можливість населення як інвестора купувати нерухомість є дуже обмеженою, враховуючи те, що в структурі витрат домогосподарств більше ніж 80% припадає на продукти харчування й послуги, а на заощадження – не більше ніж 10%. Приватизація населенням об'єктів господарювання в Україні відбулася за специфічним сценарієм, згідно з яким більшу частину населення відсторонили від володіння майном шляхом скуповування сертифікатів, їх знецінення та незаконного привласнення адміністрацією підприємств, тіньовими і кримінальними структурами.

На думку фахівців, феномен «середнього класу» в Україні позбавлений базових матеріальних ознак: більшість населення (95%), за оцінками соціологів, можна кваліфікувати як малозабезпечені або такі, що перебувають за межею бідності. Відтак єдиним критерієм, що можна застосовувати під час аналізу стану й рівня середнього класу у вітчизняних умовах, є самоідентифікація громадян з власної точки зору до середнього класу. Згідно з даними різних соціологічних опитувань, кількість громадян, які зараховують себе до середнього класу, коливається в межах 50% [5].

В сучасних умовах надзвичайної актуальності при становленні середнього класу набуває рівень громадянської активності для забезпечення суспільно значимих цілей або захисту прав і свобод людини та громадянина. Саме як суб'єкт громадянської активності середній клас може розглядатися як соціальна основа громадянського суспільства. Відповідно до цього, важливим чинником становлення середнього класу як основної стабілізуючої сили соціально-економічного розвитку країни є показники членства громадян у політичних партіях і громадських організаціях. Водночас ці показники в Україні не відповідають відповідним стандартам країн Європейського Союзу. Так, за даними Державної реєстраційної служби України, кількість зареєстрованих громадських організацій (спілок, об'єднань громадян) становила 50 850, зареєстрованих місцевих осередків усеукраїнських і міжнародних громадських організацій – 9 491, станом на 01 січня 2013 року легалізовано без

статусу юридичної особи 7 565 громадських організацій (спілок) [11].

Протягом останніх років у державі було прийнято низку програм, спрямованих на подолання зазначених проблем, визначено перші нормативно-правові, економічні соціальні та політичні чинники, але так і не було розроблено комплексної програми формування середнього класу як передумови покращення людського потенціалу країни. У більшості випадків і політичні партії країни не орієнтуються на представників середнього класу, тому останні політично не впливають на вирішення своїх проблем. Але саме формування середнього класу в Україні є необхідною умовою для досягнення всіх стратегічних цілей сталого позитивного розвитку держави, що вимагає такого:

– подолання бідності й підвищення рівня якості життя населення;

– удосконалення регуляторної та податкової політики за рахунок зменшення кількості податків й урегулювання податкових ставок;

– формування системи пільгового кредитування і створення умов для вільного розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу, подолання проблем тінізації економіки;

– удосконалення системи оплати праці як одного з критеріїв покращення добробуту працюючого населення за рахунок уведення економічно й соціально обґрунтованих стандартів споживчого кошика, прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, забезпечення їх своєчасного перегляду;

– залучення середнього класу до громадського руху й самоврядування на регіональному та державному рівнях.

Висновки. Проведені дослідження свідчать, що в Україні наявний середній клас, по суті, не може розглядатися як реальна рушійна сила соціально-економічного розвитку країни. Він є нечисленним і неспроможним виконуватися свої завдання в повному обсязі внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин. Але саме становлення середнього класу європейського типу в Україні є необхідною передумовою покращення людського потенціалу країни й необхідною умовою для досягнення всіх стратегічних цілей сталого позитивного розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко О.А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання : [монографія] / О.А. Мельниченко. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2008. – 232 с.
2. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2013. − 547 с.
3. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141.
4. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tsn.ua/groshi.
5. Опитування: Більше 30% українців ледве зводять кінці з кінцями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/groshi.
6. Средний класс в Украине: от мифа к реалиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kompanion.biz/stati/sredniy-class.
7. Ким М.Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии, структура, условия формирования : [монография] / М.Н. Ким, А.А. Ким. – Х. : Точка, 2012. – 193 с.
8. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
9. Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.slideshare.net/undpukraine/2013-17227694.
10. Національна доповідь про людський розвиток 2011 «Україна: на шляху до соціального залучення». – К. : Програма розвитку ООН в Україні, 2011. – С. 124.
11. Сайт Державної реєстраційної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.drsu.gov.ua/show/199.

УДК 336.011

Мостенець С.В.
аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МАКРО– ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ Й ВИТРАТАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ РИНКУ

MAKRO– AND MIKROEKONOMIC APPROACHES TO MANAGE BY PROFITS AND CHARGES OF HOUSEHOLDS IN THE CONDITIONS OF MARKET

АНОТАЦІЯ

Досліджено систему управління доходами й витратами домогосподарств, у якій виокремлено об'єкт, суб'єкти та функції. Виокремлено макро– й мікроекономічний підходи до управління доходами та витратами домогосподарств. Обґрунтовано напрями підвищення інвестиційного потенціалу населення як чинника розвитку національної економіки.

Ключові слова: домогосподарство, доходи, витрати, система управління доходами й видатками, підходи.

АННОТАЦИЯ

Исследовано систему управления доходами и расходами домохозяйств, в которой выделено объект, субъекты и функции. Выделено макро– и микроэкономический подходы к управлению доходами и расходами домохозяйств. Обоснованно направления повышения инвестиционного потенциала населения как фактора развития национальной экономики.

Ключевые слова: домохозяйство, доходы, расходы, система управления доходами и расходами, подходы.

ANNOTATION

Investigational control system by profits and charges of households in which it is selected an object, subjects and functions. Makro– and mikroeconomic approaches to manage by profits and charges of households are selected. Grounded directions of increase an investment potential of population, as a factor of development of national economy.

Keywords: household, profits, charges, control system by profits and charges.

Постановка проблеми. Виокремлення підходів до управління доходами й витратами домогосподарств необхідне через високу частку фінансових ресурсів, сконцентрованих у фізичних осіб. Питома вага кінцевих споживчих витрат домогосподарств з урахуванням індивідуальних споживчих витрат у ВВП перевищує 60%. Тому проблема управління доходами й витратами домогосподарств набуває загальнодержавного значення, оскільки стосується не лише кожного жителя України, а й впливає на процеси соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування доходів і здійснення витрат домогосподарствами здійснили такі науковці, як Т. Кізима, О. Ковалюк, Т. Ковальчук, В. Круглов, Е. Лібанова, Л. Ліпич, Т. Леонова, В. Мандибура, С. Панчишин, О. Попов, С. Савлук, О. Сердюк, М. Соколик, О. Титаренко, С. Тютюнникова, Л. Шевчук, Л. Янковська та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Надаючи належне високому рівню наукових доробок перелічених вище авторів, зазначимо, що недостатньо уваги приділено системі управління доходами та витратами домогосподарств і виокремленню підходів щодо її вдосконалення.

Мета статті. Мета роботи полягає в дослідженні системи управління доходами й витратами домогосподарств, виокремленні макро- й мікроекономічного підходів до управління доходами та витратами домогосподарств, обґрунтуванні напрямів підвищення інвестиційного потенціалу населення як чинника розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Управління доходами та витратами домогосподарств надає можливість систематизувати найважливіші аспекти їх діяльності й спрямовувати її в напрямі, що забезпечить державі максимальний дохід і соціальний розвиток.

Під управлінням доходами та витратами домогосподарств розуміється діяльність членів домашнього господарства щодо регулювання його вхідних і вихідних грошових потоків із метою підвищення загального добробуту членів домогосподарства, а також діяльність органів державної влади й управління, пов'язану із впливом на процес формування доходів і витрат домогосподарства з метою оптимізації та раціоналізації економічних відносин у державі. Іншими словами, можна стверджувати, що управління доходами та витратами домогосподарств є сукупністю процесів планування, організування, мотивування й контролювання економічних відносин як безпосередньо всередині самого домогосподарства, так і з іншими суб'єктами економічної діяльності (державними фінансовими органами, інституціями фінансового ринку тощо).

Для домашніх господарств об'єктами управління є їх сукупні доходи й сукупні витрати. Суб'єктами управління є члени домашнього господарства, які здійснюють загальне управління його коштами, а також держава в особі відповідних фінансових органів, що опосередковано впливають на процеси формування доходів і здійснення витрат домашніми господарствами.

Основні функції управління доходами та витратами домашніх господарств корелюються із загальновідомими, а саме: планування, органі-

зування, мотивування й контролювання поточних доходів і витрат членів домашнього господарства, а також формування їх заощаджень.

Необхідність управління доходами та витратами домогосподарств випливає із необхідності державного впливу на формування обсягів і структури витрат домогосподарств не лише через стимулювання сукупного споживчого попиту в країні, а й через активізацію їхньої інвестиційної діяльності. Адже ресурси домогосподарств – це потужне джерело інвестиційного капіталу для національної економіки.

Управління доходами та витратами домогосподарств здійснюється на трьох рівнях: макро-, мезо- й мікроекономічному (рисунок 1).

Варто відмітити, що окремому домашньому господарству (та й людині зокрема) надто складно спрогнозувати, які найважливіші події (скажімо, одруження, народження дітей, вихід на пенсію) збігатимуться з фазами довгої хвилі економічної кон'юнктури. У тривалій перспективі зробити такий прогноз з необхідною точністю, на нашу думку, неможливо, хоч у середньостроковому плані таке прогнозування співвідношення двох циклів є цілком реальним.

Окреслимо основні напрями збільшення доходів домогосподарств на державному рівні (рисунок 2).

Одним із напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати вдосконалення механізму формування доходів через активізацію підприємницької діяльності населення, що дало б змогу забезпечити стабільність джерел утворення доходів населення, їх соціально прийнятний рівень; оптимальне співвідношення між джерелами формування доходів; зростання доходів соціально вразливих верств населення й обмеження виявів бідності в депресивних регіонах; перетворення заощаджень населення в інвестиційний капітал регіону.

Застосування дієвих інструментів формування доходів домогосподарств сприятиме ефекту, що виявлятиметься в соціально-економічному розвиткові регіонів, зростанні доходів населення, активізації підприємницької діяльності, забезпеченні населення соціальними стандартами тощо.

Ураховуючи, що висока частка громадян перебувають за межею бідності та спостерігається значна поляризація населення за рівнем доходів, вважаємо, що одним із важливих напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати податкове регулювання доходів, кінцевою метою якого має стати покращення їх матеріального добробуту й забезпечення соціально справедливого розподілу фінансових ресурсів. Дієвими інструментами податкового регулювання на сьогодні є економічна підтримка підприємницької діяльності, підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян; установлення оптимальних ставок оподаткування доходів населення; установлення обґрунтованих пільг із оподаткування доходів населення; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування доходів населення.

Важливим напрямом регулювання доходів домогосподарств є регулювання заробітної плати шляхом забезпечення гарантій мінімального розміру оплати праці; підтримання достатнього життєвого рівня громадян; підтримки купівель-

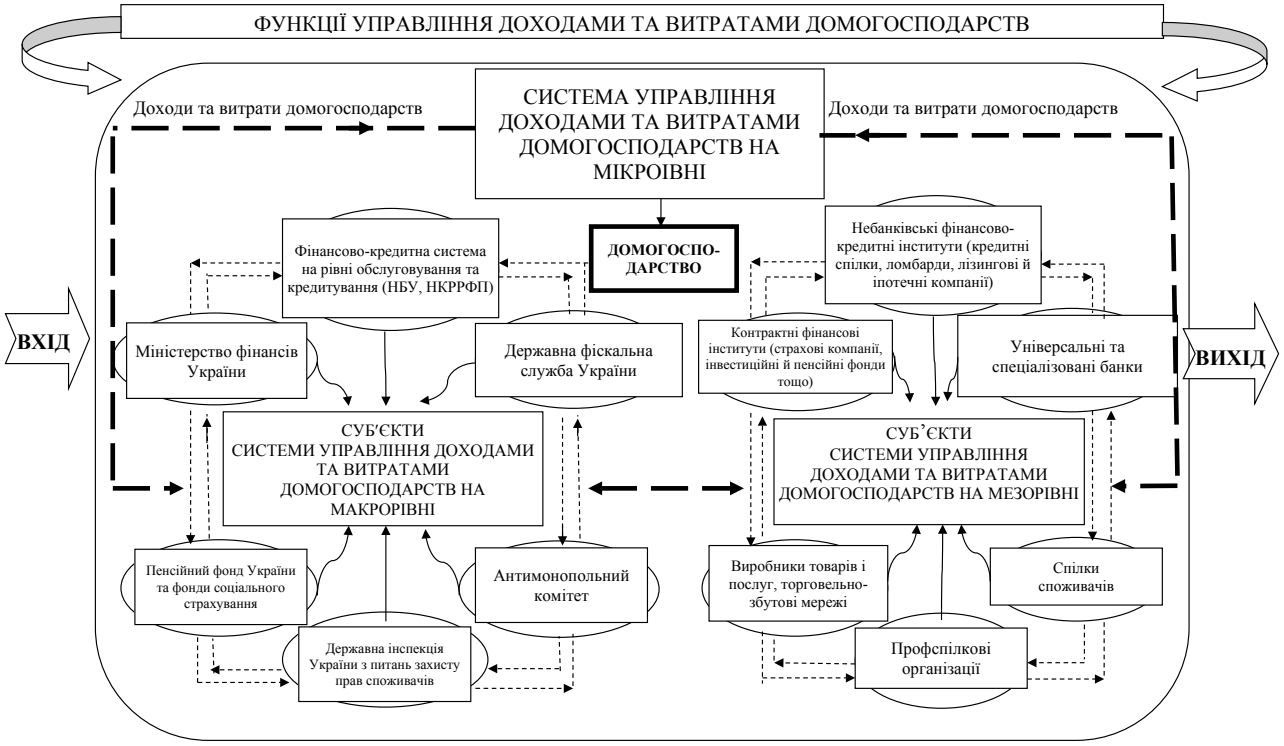


Рис. 1. Система управління доходами та витратами домогосподарств

Напрями регулювання доходів домогосподарств з боку держави

У сфері формування доходів домогосподарств:
- активізація підприємницької діяльності;
- забезпечення стабільності джерел формування доходів;
- забезпечення оптимального співвідношення між джерелами формування доходів;
- зростання доходів соціально вразливих верств населення;
- трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиційний капітал.

У сфері оподаткування домогосподарств:
- установлення обґрунтованих пільг із оподаткування доходів населення;
- запровадження обов'язкового декларування доходів домогосподарств;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування доходів населення.

У сфері оплати праці:
- удосконалення методики розрахунків мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму;
- підвищення розміру мінімальної заробітної плати;
- удосконалення механізму індексації грошових доходів населення;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оплати праці.

У сфері пенсійного забезпечення та соціальних допомог:
- установлення обґрунтованих розмірів унесків на пенсійне страхування;
- удосконалення механізму надання соціальних допомог;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення;
- ін.

Рис. 2. Пріоритетні напрями регулювання доходів домогосподарств

Систематизовано та складено автором

ної спроможності грошових доходів населення в умовах зростання цін. Основними інструментами реалізації зазначених заходів є підвищення розміру мінімальної заробітної плати; установлення розмірів і умов оплати праці працівників підприємств та організацій, що фінансуються чи дотуються із бюджету; удосконалення механізму індексації грошових доходів населення; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оплати праці тощо.

На нашу думку, основними напрямами подальшого вдосконалення у сфері пенсійного забезпечення та соціальних допомог мають стати такі:

– уведення ефективного механізму збільшення пенсії;

– уведення обмежувального рівня максимальної пенсії для громадян;

– диференційований підхід до розмірів пенсій з урахуванням стажу;

– уведення пенсії, не нижчої за рівень прожиткового мінімуму;

– уведення для громадян уніфікованих правил пенсійного забезпечення,

– розроблення заходів і механізмів стимулювання щодо створення ринкових передумов формування недержавних пенсійних фондів (зокрема зменшення податкового навантаження);

– регулювання використання пенсійних коштів;

– установлення обґрунтованих розмірів унесків на пенсійне страхування;

– посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення.

Стосовно функції управління доходами та витратами домогосподарств – контролювання – варто відмітити, що у вітчизняній практиці їй приділяється незначна увага. Контроль за формуванням доходів домогосподарствами України практично відсутній. Він виявляється лише з боку Державної фіскальної служби України, на яку покладено функції збирання декларацій від фізичних осіб про їхні доходи за певний період, як правило, календарний рік.

Варто зазначити, що податкове законодавство не містить норми обов'язкового декларування доходів усіма домогосподарствами України, а тому немає можливості прослідкувати за реальними доходами громадян і джерелами їх походження, що в кінцевому підсумку формує суттєвий елемент тіньової економіки. За даними Всесвітнього банку, на «руках» у громадян України знаходиться готівки на 72 млрд дол. США, що могли б стати вагомим фінансовим інструментом економічного розвитку й піднесення економіки нашої держави в умовах економічної нестабільності.

Підсумовуючи вищезазначене, можна виокремити низку пропозиції стосовно покращення контролю з боку контрольних органів за процесом управління доходами та витратами домогосподарств:

– увести обов'язкове декларування доходів і витрат усіма домогосподарствами;

– створити спеціальний підрозділ, який займався б прийняттям декларацій у фізичних осіб – Координаційний комітет із питань управління доходами та витратами домогосподарств;

– з метою уникнення подання неправдивої інформації застосовувати штрафні санкції та кримінальну відповідальність за ухилення від сплати податків і неподання податкових декларацій;

– вести роз'яснювальну роботу серед платників податків стосовно форми декларування, строків подання декларації та правильності її заповнення.

Звичайно, процес реформування може відбуватися протягом багатьох років і не завжди на початковому етапі буде позитивним. Однак у сучасних умовах це може стати ефективним і дієвим інструментом піднесення економічного розвитку як держави, так і матеріального добробуту її громадян.

З метою стимулювання розвитку домогосподарств на мікрорівні доцільно реалізовувати програми підтримки фермерських та особистих селянських господарств. Спостерігається тенденція до підвищення доходів сільськими домогосподарствами, які інтенсивно займаються підсобним господарством. Так, основними напрямами фінансового забезпечення виконання програми забезпечення продовольчої безпеки є здешевлення кредитів для закупівлі поголів'я великої рогатої худоби, свиней, овець, бджолосімей, птиці; створення навчально-інформаційних груп з упровадження прогресивних технологій у сільськогосподарське виробництво; проведення навчань, семінарів, тренінгів тощо.

На сучасному етапі більшість селян, завдяки веденню особистих селянських господарств (далі – ОСГ), одержують основну частину сукупних доходів. Але з огляду на ставлення до них держави й усього суспільства загалом, такий їх статус протягом багатьох десятиліть відповідав реальній дійсності. Адже реальна підтримка з боку держави таким господарствам не надавалась. Їх основним призначенням було забезпечення власних потреб сільських домогосподарств у продуктах харчування.

В умовах ринку після проведеної реформи сільського господарства в Україні селянські господарства перестали бути підсобними, нині вони володіють значними земельними ділянками, утримують поголів'я худоби та птиці, а обсяги сільськогосподарського виробництва в них суттєво зросли порівняно з початком реформаційних процесів у дев'яностих роках минулого століття.

Відповідно до чинного законодавства, сільське населення отримало значні площі сільськогосподарських угідь для розширення своїх підсобних господарств. Суттєво вплинув на пожвавлення діяльності сільських домогосподарств Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» [1]. У ньому передбачено низку заходів щодо стимулювання розвитку селянських господарств, зокрема надання селянам права розширювати особисті підсобні господарства (без створення юридичної особи) за рахунок належних їм земельних часток (паїв), вилучених у натурі. Сільське населення, яке не мало власних земельних часток (паїв), одержало право додатково до своєї присадибної ділянки отримувати в користування до двох гектарів землі й, отже, значно збільшувати доходи за рахунок ведення своїх підсобних господарств.

Водночас чіткі тенденції до скорочення зайнятості в сільському господарстві визначають альтернативні шляхи отримання доходів у сільській місцевості, пов'язані насамперед зі збільшенням обсягів виробництва трудомісткої сільськогосподарської продукції, розвитком нетрадиційного сільськогосподарського виробництва та сфери послуг на селі.

Так, з метою забезпечення продовольчої безпеки Волині, адаптації виробництва сільгосппродукції до норм і вимог Світової організації торгівлі (СОТ), покращення інформаційно-консультаційного забезпечення ОСГ у 2005 р. у Волинській області було прийнято Програму розвитку особистих селянських господарств на 2006–2010 рр., 2012–2016 рр. [2] Основними напрямами фінансового забезпечення виконання цієї програми (за рахунок коштів обласного бюджету) були такі:

– здешевлення кредитів для закупівлі власниками ОСГ поголів'я великої рогатої худоби, свиней, овець, бджолосімей, птиці;

– створення дорадчих навчально-інформаційних груп із метою впровадження прогресивних технологій у сільськогосподарському виробництві;

– проведення навчань, семінарів;

– проведення обласних виставкових заходів тощо [3; 2; 4; 5–9].

Основна мета вищезазначених програм – забезпечення, відповідно до законодавства, підтримки особистих селянських господарств за кошти обласного бюджету, стимулювання виробництва й реалізації продукції, насамперед тваринницької, переробним підприємствам і на ринку, покращення умов для виробництва ОСГ трудомістких видів продукції, їх технічної оснащеності, підвищення зайнятості й доходів сільського населення, вирішення соціальних питань на селі.

Виконання вказаних заходів щодо підтримки ОСГ має здійснюватися шляхом надання фінансової підтримки їх розвитку, а саме:

1) здешевлення кредитів на:

– закупівлю корів і нетелів для власників ОСГ;

– придбання тракторів, потужністю не більшою за тяговий клас 0,9, і низки причіпного інвентарю, який агрегатується з ними;

2) придбання і безоплатне надання доїльних апаратів власникам ОСГ, які мають 3 й більше корів;

3) виплата дотації власникам ОСГ, які утримують 3 й більше корів;

4) надання спеціальної бюджетної дотації за приріст корів молочного напряму продуктивності в ОСГ, які на 01 січня поточного року утримували не менше ніж 10 корів і збільшили основне стадо станом на 01 грудня племінною коровою;

5) залуження непридатних і малопродуктивних земель, створення громадських пасовищ для тварин ОСГ;

6) забезпечення кормами власників ОСГ (жом, комбікорми);

7) забезпечення насінням нематодостійких сортів картоплі;

8) закупівля обладнання для діючих пунктів штучного осіменіння;

9) часткове здешевлення вартості штучного осіменіння корів і телиць в ОСГ;

10) навчання власників ОСГ, у т. ч. за сприяння центрів зайнятості, видавництво буклетів і брошур;

11) проведення конкурсу «Кращий власник ОСГ року».

Варто відзначити, що у 2012 р. за програмою підтримки ОСГ у Волинській області кошти були спрямовані на таке:

– компенсацію відсотків за кредитами на закупівлю тракторів, корів і нетелів (для 96 власників ОСГ компенсовано 151,2 тис. грн);

– закупівлю та безоплатну передачу, відшкодування вартості доїльних апаратів (уручено 156 доїльних апаратів і для 33 власників ОСГ відшкодовано вартість закуплених за власні кошти доїльних апаратів);

– здешевлення вартості штучного осіменіння корів і телиць (охоплено більше ніж 14 тис. ОСГ, у яких штучно осіменено 15,2 тис. корів, нетелів);

– дотацію власникам ОСГ, які утримують 3 і більше корів (2,7 тис. сімейних (родинних) ферм отримали 900 тис. грн).

Підтримка ОСГ має стати пріоритетом роботи органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. На сьогодні відбувається перетворення ОСГ у сімейні (родинні) ферми.

Так, сімейна (родинна) ферма (далі – СРФ) – це суб'єкт господарської діяльності, яка здійснюється фізичною особою або особами, котрі перебувають у сімейних чи родинних стосунках і спільно проживають, мають у власності трьох і більше корів. Мета створення СРФ – задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції та реалізації її надлишків.

Отже, сімейна (родинна) ферма – це перспективна модель функціонування сільських домогосподарств, яка дасть змогу перетворити власників ОСГ на рівноправних суб'єктів ринку. Незважаючи на те що ОСГ залишаються основним місцем застосування праці сільських

Таблиця 1

Кількість сімейних (родинних) ферм у Волинській області

Область/райони	Станом на 01.08.2012 р.		Станом на 01.08.2013 р.	
	Кількість СРФ	Кількість корів	Кількість СРФ	Кількість корів
Волинська область, усього	2 473	8 428	3 263	10 999
Лісостеп				
Зона Лісостепу, усього, у т. ч. райони:	946	3212	1 276	7 276
Володимир-Волинський	148	497	211	695
Горохівський	284	957	410	1 365
Іваничівський	207	721	252	860
Локачинський	154	494	200	646
Луцький	153	543	203	710
Зона Лісостепу у % до області	38,3	38,1	39,1	38,9
Перехідна зона				
Перехідна зона, усього, у т. ч. райони:	773	2833	995	3586
Ківерцівський	91	299	112	356
Ковельський	128	453	168	588
Рожищенський	461	1762	584	2 186
Турійський	93	319	131	456
Питома вага Перехідної зони до області, %	31,2	33,6	30,5	32,6
Полісся				
Зона Полісся, усього, у т. ч. райони:	754	2383	992	3 137
Камінь-Каширський	92	280	130	402
Любешівський	148	455	191	586
Любомльський	69	239	92	310
Маневицький	254	799	314	994
Ратнівський	78	248	135	429
Старовижівський	86	274	94	297
Шацький	27	88	36	119
Питома вага зони Полісся до сільських територій області, %	30,5	28,3	30,4	28,5

Розраховано автором за даними Департаменту агропромислового розвитку Волинської облдержадміністрації

жителів Волинської області, проблема їх повнішого залучення до сфери дії трудового законодавства й соціального захисту населення залишається невирішеною. Розв'язання зазначеної проблеми має передбачати здійснення системи заходів щодо подальшої фінансово-кредитної підтримки ОСГ і стимулювання в них розвитку товарного виробництва на основі самоідентифікації й реєстрації таких домогосподарств як виробників товарної продукції з легалізованою зайнятістю їх членів.

Висновки. Усе вищезазначене дає змогу зробити висновки, що напрямами підвищення інвестиційного потенціалу як чинника розвитку національної економіки повинні стати такі: випереджаюче зростання доходів від підвищення рівня зайнятості та інвестиційних ресурсів домогосподарств; орієнтація на середньодохідні групи при формуванні політики залучення інвестиційних коштів домогосподарств; підвищення рівня довіри до держави як розпорядника коштів; стимулювання розвитку особистих селянських господарств; розвиток цивілізованого фондового ринку та ринку нерухомості (житла, землі) з налагодженням різних схем інвестування; заохочення мешканців населених пунктів до інвестицій в об'єкти інфраструктури локального рівня.

Також нами обґрунтовано необхідність створення Координаційного комітету із питань управління доходами та витратами домогосподарств, на який буде покладено обов'язки контролю за декларуванням доходів і видатків домогосподарствами й прийняття податкових декларацій від фізичних осіб, а також ведення роз'яснювальної роботи серед платників податків – домогосподарств стосовно форми декларування, строків подання декларації та правильності її заповнення.

Викладені вище результати дослідження дають змогу поглибити теоретичні основи процесу управління доходами й витратами домогосподарств, а застосування практичних рекомендацій надало можливість оптимізувати державну та регіональну інвестиційну політику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 7 серпня 1999 р. № 969/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Ліга : еліт Закон Copyright : ІАЦ «Ліга».
2. Програма підтримки особистих селянських господарств області на 2012–2016 роки, затверджена рішенням сесії облради від 27 грудня 2011 р. № 8/13.
3. Обласна цільова програма підтримки індивідуального житлового будівництва на селі «Власний дім» на 2012–2017 рр., затверджена рішенням сесії облради від 04 листопада 2011 р. № 7/5.
4. Програма розвитку тваринництва на 2012–2015 рр., затверджена рішенням обласної ради від 27 грудня 2011 р. № 8/14.
5. Програма розвитку інфраструктури аграрного ринку області на період до 2015 року, затверджена рішенням сесії обласної ради від 29 жовтня 2009 р. № 34/6.
6. Програма створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області на 2013–2014 та наступні маркетингові періоди, затверджена рішенням сесії обласної ради від 24 травня 2013 р. № 19/4.
7. Програма розвитку рибного господарства Волинської області на 2011–2015 рр., затверджена рішенням сесії обласної ради від 13 травня 2011 р. № 4/8.
8. Програма розвитку бджільництва у Волинській області на 2012–2015 рр., затверджена рішенням сесії обласної ради від 21 червня 2012 р. № 12/19.
9. Програма економічного і соціального розвитку міста Луцька на 2014–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lutskrada.gov.ua/programa-ekonomichnogo-i-socialnogo-rozvytku-mista-lucka-na-2014-2015-roky.

УДК 314.748

Мульска О.П.
кандидат економічних наук
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України

МІГРАЦІЙНІ ФАКТОРИ ВИШТОВХУВАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

MIGRATION PUSH-FACTORS OF THE LABOUR FORCE OF THE REGION (FOR EXAMPLE, LVIV REGION)

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню впливу соціально-економічних факторів на обсяги міграції в Україні й регіоні (на прикладі Львівської області). Проаналізовано основні міграційні фактори відштовхування в регіоні. Зроблена спроба дослідити потенційні обсяги міжнародної та регіональної міграції в Україні через призму зміни push-факторів.

Ключові слова: міграційні процеси, робоча сила, соціально-економічні чинники, фактори відштовхування, мінімальна заробітна плата, політична ситуація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию влияния социально-экономических факторов на объемы миграции в Украине и регионе (на примере Львовской области). Проанализированы основные миграционные факторы отталкивания в регионе. Сделана попытка исследовать потенциальные объемы международной и региональной миграции в Украине через призму изменения push-факторов.

Ключевые слова: миграционные процессы, рабочая сила, социально-экономические факторы, факторы отталкивания, минимальная заработная плата, политическая ситуация.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the influence of socio-economic factors on the volume of migration in Ukraine and in the region (on the example of Lviv region). The main migration push-factors in the region are analyzed. An attempt was made to explore the potential volume of international and regional migration in Ukraine through the prism of modified push-factors.

Keywords: migration, labour, socio-economic factors, push-factors, minimum wage, political situation.

Постановка проблеми. На початку XXI століття трудова міграція в Україні перетворилася на невід'ємну складову економічних відносин і впливовий фактор її розвитку. Економіка країни створює нові умови для інтенсифікації міграційних процесів і сприяє глибоким перетворенням у структурі міграційних зв'язків держави. Міграційні процеси України стають значущим чинником її розвитку, що й зумовлює необхідність ґрунтовного оцінювання причин, факторів виникнення явища й закономірностей його розвитку, визначення характеру змін у підходах до стимулювання або протидії міграції, а також постійного вдосконалення системи регулювання міграційних процесів, що викликані push-pull факторами («відштовхування-притягання»).

Україна є одним із найбільш активних учасників міжнародних міграційних процесів. Ураховуючи неоднозначність і загрозливий характер впливу нестримного зростання трудової міграції на економіку країни, у національну міграційну політику необхідно внести істотні корективи. Регулювання міграційних процесів має стати невід'ємною складовою національної стратегії розвитку та сприяти розв'язанню демографічних і економічних проблем. Розробка ефективної міграційної політики потребує розуміння й дослідження того, хто мігрує, і відповідних факторів. Кожна особа приймає рішення щодо міграції в силу різних причин як усередині країні походження, так і в країні прямування. Тому сучасні міграційні тенденції в Україні варто розглядати через призму міграційних факторів відштовхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема міграції та зростання міграційної активності робочої сили не є новою для наукового дискурсу. Широко її відображено в працях Е.М. Лібанової, У.Я. Садової, М.Д. Романюка, О.В. Позняка, І.Л. Петрової, О.Р. П'ятковської, Л.К. Семів, О.А. Малиновської, М.М. Біль, І.Є. Рєліна, І.А. Лапшини, Л.С. Лісогор та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених міграції населення, дослідженню причин її виникнення, зростання й формування міграційної політики, поки що відсутні глибокі комплексні дослідження міграційних факторів як відштовхування, так і притягання. Тому існує потреба в подальших теоретико-методологічних і практичних дослідженнях у цьому напрямі.

Мета статті. Метою дослідження є проведення факторного аналізу міграційних процесів в Україні й виявлення сили впливу соціально-економічних факторів на обсяги міграції робочої сили регіону (на прикладі Львівської області).

Виклад основного матеріалу. Міграція робочої сили є унікальною можливістю самореалізації, розвитку власного потенціалу й забезпечення розвитку родини, формування заощаджень та отримання досвіду тощо. Зважаючи на позитивні сторони міграції в Україні в період євроінтеграції, варто зазначити, що Україна потребує інтерактивних способів балансування між імперативами відкритості, безпеки й розвитку.

Рівень участі робочої сили різних регіонів нашої країни в трудовій міграції та географічна спрямованість є різними. Найвища інтенсивність міграції є в західних областях, найнижча – у центральних. На сході рівень участі визначається як низький. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці України (як альтернативи міграції). Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської й Тернопільської областей обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської сусідню Білорусію й Польщу. Російська Федерація є основною країною призначення для вихідців східних, центральних, північних і південних областей [6].

Для підтвердження цієї думки дослідимо зв'язок (на основі кореляційно-регресійного аналізу) міжрегіональної міграції у Львівській області й Україні (результуючі змінні) та соціально-економічними факторами, які і є міграційними факторами відштовхування (таблиця 1). Достовірність проведеного дослідження перевірено автором за допомогою групи показників (середньоквадратичного відхилення Constant У та Constant X, стандартного відхилення, середньоарифметичного значення, t-критерію Ст'юдента), а щільність зв'язку – за допомогою коефіцієнта детермінації, що близький до одиниці. За допомогою кореляційної матриці виділено силу зв'язку між факторами, що впливають на досліджуване явище та їх характер.

Зауважимо, що серед поданих факторів істотне значення мають такі індикатори, як гро-

Таблиця 1

Дослідження впливу push-факторів на обсяги міграції в Україні та Львівській області (кореляційний аналіз)

Push-фактори	Обсяги міграції у Львівській області		Обсяги міграції в Україні	
	регіональна	міжнародна	регіональна	міжнародна
Валовий регіональний продукт (ВРП) у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн	-0,7231	-0,8947	-0,7943	-0,8981
Наявний дохід на одну особу, грн	-0,7764	-0,8951	-0,8615	-0,9249
Реальний наявний дохід, у % до попереднього рок	0,4946	0,5647	0,6267	0,6335
Грошові доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	-0,8151	-0,9107	-0,9054	-0,9494
Рівень оплати праці	-0,5313	-0,6275	-	-
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції, грн	0,6627	0,8937	0,7452	0,8904
Частка пенсії в сукупному доході домогосподарств, грн/міс.	-0,2018	-0,5810	-0,3826	-0,6403
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	-0,1386	-0,1076	-	-
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	-0,7909	-0,8900	-0,8935	-0,9389
Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн	0,1935	0,3645	-	-
Номінальна заробітна плата, у % до попереднього року	0,7496	0,4897		--
Реальна заробітна плата, у % до попереднього року	0,9265	0,6484	0,8737	0,6631
Кількість населення із середньодушовими загальними доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум, тис. осіб	0,8512	0,9451	0,8524	0,9046
Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення	0,4799	0,7870	0,5469	0,7520
Кількість бідного населення, тис. осіб	0,0985	0,3672	-	-
Межа бідності, грн	-0,7970	-0,9262	-0,8834	-0,9530
Рівень бідності за регіональною межею, %	0,0384	0,2492	-	-
Економічно активне зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	-0,7671	-0,9618	-0,8449	-0,9634
Економічно активне безробітне населення працездатного віку, тис. осіб**	0,4913	0,8832	0,5254	0,7929
Кількість інвалідів на 1 000 населення, тис. осіб	-0,6463	-0,8701	-0,7706	-0,9094

**за методологією МОП

Розраховано авторами на основі даних [1]

шові доходи й середньомісячні сукупні витрати в розрахунку на одне домогосподарство, рівень номінальної та реальної заробітної плати населення, диференціація населення за середньодушовими місячними доходами, нижчими за прожитковий мінімум, а також межа бідності й кількість економічно активного зайнятого населення у віці 15–70 років. Найменше впливають такі міграційні фактори відштовхування, як частка пенсії в сукупних доходах домогосподарств України, що, на нашу думку, спричинене незначною часткою доходів пенсіонерів. Не варто мінімізувати значення різного роду допомоги, пільг, субсидій і компенсаційних виплат, надані урядом готівкою, до розміру сукупних доходів домогосподарств, а також заборгованість із виплати заробітної плати, кількість бідного населення чи рівень бідності за регіональною межею.

За результатами дослідження регіональних міграційних push-факторів, можна стверджувати, що на кількість емігрантів у Львівській області найбільше впливають загальні індикатори, такі як наявні доходи та ВРП на одну особу, грошові доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство й рівень оплати праці (коефіцієнти кореляції рівні, відповідно, 0,8951; -0,8947; 0,9107; -0,6275).

Варто відзначити й значущість таких регіональних факторів міграційного відштовхування, як доходи від продажу сільськогосподарської продукції, рівень економічно активного зайнятого населення у віці 15–70 років і безробітного населення працездатного віку (r_1=-0,8937; r_2=-0,9618; r_3=0,8832). Не менш цікавим є фактор кількості інвалідів на 1 000 населення (r_4=-0,8701).

Факторами міжрегіонального міграційного відштовхування у Львівській області є розмір ВРП і наявний дохід у розрахунку на одну особу, середньомісячні грошові доходи та сукупні витрати в розрахунку на одне домогосподарство.

Так, основними чинниками міграційного відштовхування в Україні за результатами факторного аналізу (2004–2012 рр.) є такі: наявний дохід населення та грошові доходи й витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, а також рівень бідності. Наголосимо, що висока кореляція є і між фактором кількості економічно активно зайнятого населення у віці 15–70 років та інвалідів на 1 000 населення (коефіцієнти кореляції рівні, відповідно, -0,9634 та -0,9094). Такі фактори, як рівень доходів від продажу сільськогосподарської продукції й кількість населення із середньодушовими місячними доходами, нижчими за прожитковий мінімум, а також кількість економічно активного безробітного населення працездатного віку, є прямо пропорційними та безпосередньо впливають на рівень трудової міграції (r1=0,8904; r_2=0,9046; r_3=0,7929).

За результатами представленого факторного дослідження, можна констатувати, що найбільш вагомим міграційним push-фактором є розмір заробітної плати. Цікаво, що розміри середньомісячного заробітку українських мігрантів у різних країнах кардинально різняться (рисунок 1).

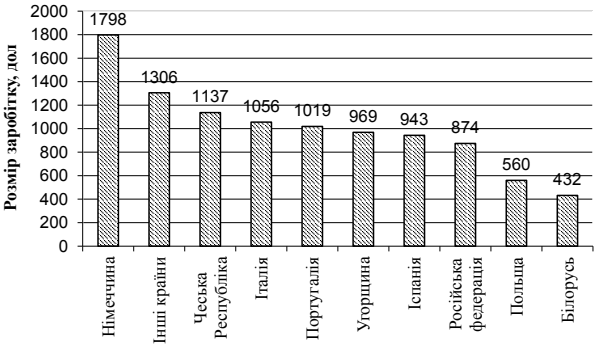


Рис. 1. Розмір середньомісячного заробітку українського мігранта в різних країнах, 2010–2012 рр.

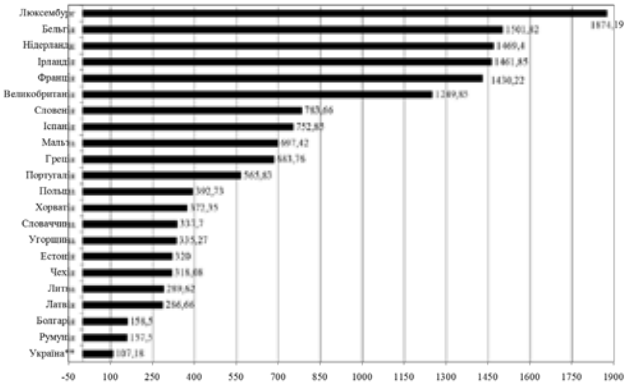
Представлено авторами на основі даних [2, с. 57]

Так, середньомісячний заробіток одного трудового мігранта з України становив 930 дол. США, що майже втричі більше ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України (330 дол. США – у 2012 р.; 817 доларів – у 2008 р.). Заробіток чоловіків був вищим за заробіток жінок: 996 та 813 дол. США, відповідно [2, с. 55]. Найвищий заробіток трудових мігрантів спостерігався в Німеччині і становив близько 1 789 дол. США у 2010–2012 рр. Такі країни, як Італія, Португалія й Чеська Республіка, залишаються атрактивними для українських мігрантів у фокусі середньомісячної заробітної плати, яка коливається в межах 1 137–1 019 дол. США.

Так, не менш цікавим є дослідження мінімальної заробітної плати в країнах ЄС (рис. 2). Для порівняння, офіційно встановлена мінімальна заробітна плата в Португалії становила на 217 євро менше за середньостатистичний заробіток українського мігранта, в Іспанії – на 38 євро, а в Польщі – на 32 євро, в Україні – на 330 євро менше за середньомісячний рівень оплати праці[1].

Наголосимо, що метод побудови рівняння лінійної множинної регресії дасть нам змогу за великої кількості факторів отримати найкращу апроксимацію результативної ознаки – зовнішня міграція у Львівській області. Якість і достовірність рівняння множинної регресії перевірено за допомогою коефіцієнтів множинної кореляції й детермінації, стандартної похибки та критерію Фішера, що більше за табличне значення, при ступенях свободи 7,1 і рівню довіри p=1,828918. Дослідження проведено мето-

[1] Примітка: порівняння здійснено за офіційно встановленим курсом НБУ станом на 27.12.2012 р.



**Розраховано автором за даними [3]

Рис. 2. Мінімальна заробітна плата в країнах ЄС та Україні, станом на 01.01.2013 р.

Представлено автором за даними [9]

дом покрокової регресії з F-уключенням. Так, найбільше впливає на міграцію показник – ВРП у розрахунку на одну особу, оскільки стандартизований регресійний коефіцієнт дорівнює -2,03786.

Push-фактори регресійної моделі є показниками-дестимуляторами (реальна заробітна плата у % до попереднього року (X_1), ВРП у розрахунку на одну особу (X_2), економічно активне зайняте населення у віці 15–70 років (X_3), номінальна заробітна плата (X_4), співвідношення частки пенсії до доходів домогосподарств (X_5), кількість бідного населення (X_6), заборгованість із виплати заробітної плати (X_7). Результати дослідження якості й достовірності побудованої множинної лінійної регресії подано в таблиці 2.

Результати аналізу підтверджують, що обсяги міграції робочої сили корелюють із соціально-економічними факторами й іншими чинниками, пов'язаними зі збільшенням кількості домогосподарств щодо невдоволення фінансовою нестабільністю. Зокрема, значно впливають на результуючу змінну такі індикатори, як рівень економічно зайнятого населення у Львівській області та рівень реальної заробітної плати (стандартизовані регресійні коефіцієнти, відповідно, рівні 1,89153 та 1,42775). На нашу думку, така ситуація демонструє, що внутрішнє переміщення осіб зумовлене й низкою інших індикаторів соціально-культурологічного характеру.

Рівняння множинної лінійної моделі обсягів міжнародної міграції (У) подано за допомогою формули (1):

Таблиця 2

Результати множинної регресії міжнародної міграції та push-факторів у регіоні (Львівська область)

Фактори	Параметри рівняння регресії					
	Стандартизовані регресійні коефіцієнти	Стандартизована похибка	Нестандартизовані регресійні коефіцієнти	Стандартна похибка	t – критерій Ст'юдента, t(3)	Рівень значимості
Вільний член			-0,00000	0,000008	-0,0	1,000000
Реальна заробітна плата, X_1	1,42775	0,000067	1,42775	0,000067	21457,4	0,000030
ВРП у розрахунку на одну особу, X_2	-2,03786	0,000198	-2,03786	0,000198	-10310,2	0,000062
Економічно активне зайняте населення у віці 15-70 років, X_3	1,89153	0,000233	1,89153	0,000233	8107,8	0,000079
Номінальна заробітна плата, X_4	-0,52186	0,000064	-0,52186	0,000064	-8171,7	0,000078
Співвідношення частки пенсії до доходів домогосподарств, X_5	-0,27330	0,000069	-0,27330	0,000069	-3963,9	0,000161
Кількість бідного населення, X_6	-0,12012	0,000075	-0,12012	0,000075	-1602,9	0,000397

Регресійний аналіз						
Коефіцієнт множинної кореляції	0,9878996754					
Коефіцієнт детермінації	0,9987654785					
Скоригований коефіцієнт детермінації	0,9993825486					
F-критерій Фішера	$1,772448>F_{табл.}$					
Ступені свободи	7,1 при p=1,828918					
Стандартна похибка оцінки	4,0771					
Заборгованість із виплати заробітної плати, X_7	0,01232	0,000065	0,01232	0,000065	189,6	0,003357

Примітка: розрахунки здійснено авторами у програмі Statistica 7

$$Y = 1{,}4278 * X_1 - 2{,}03789 * X_2 + 1{,}8915 * X_3 - \\ - 0{,}5217 * X_4 - -0{,}2733 * X_5 - 0{,}1201 * X_6 + 0{,}0123 * X_7 \quad (1)$$

Спрогнозуємо обсяги *У* за відповідними значеннями регресорів (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7), а також визначимо інтервал надійності. З метою побудови прогнозу пропонуємо значення для досліджуваних показників. Так, реальна заробітна плата – 120 % (X_1), валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу за рік – 26 000 грн (X_2), кількість економічно активно зайнятого населення у віці 15–70 років – 2100 тис. осіб (X_3), розмір номінальної заробітної плати – 119% (X_4), співвідношення частки пенсії до доходів домогосподарств – 26% (X_5), кількість бідного населення – 600 тис. осіб (X_6), розмір заборгованості із виплати заробітної плати – 40 000 тис. грн (X_7). Зауважимо, що передбачуване значення для досліджуваного рівня міжнародної міграції рівне 48 489 осіб. З імовірністю 95% прогнозований обсяг зовнішньої міграції є у межах 48445 <M< 48533[2].

Задля подання більш комплексного дослідження міграційної активності робочої сили у Львівській області надамо результати залежності міжрегіональної міграції та факторів міграційного відштовхування в таблиці 3 (методом множинної регресії).

Рівняння множинної лінійної моделі обсягів міжрегіональної міграції в регіоні (У) подано за допомогою формули (2):

$$Y = -0{,}845633 * X_1 - 0{,}311764 * X_2 + \\ + 0{,}105140 * X_3 + 0{,}035630 * X_4 - 0{,}075878 * X_5 \quad (2)$$

Результати аналізу підтверджують гіпотезу, що обсяги зовнішньої трудової міграції населення корелюють із такими факторами, як частка пенсії у структурі доходів домогосподарств і рівень бідності за регіональною межею (стандартизовані регресійні коефіцієнти, відповідно, рівні -0,311764 та 0,105140).

Зробимо спробу побудувати прогноз обсягів міжрегіональної *У* за відповідними значеннями регресорів ф(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5), а також визначимо інтервал надійності. Для цього попередньо задаємо значення відповідних push-факторів. Так, кількість інвалідів на 1 000 населення – 55 тис. осіб (X_1), співвідношення частки пенсії

Таблиця 3

Результати множинної регресії залежності міжрегіональної міграції та push-факторів у регіоні (Львівська область)

Фактори	Параметри рівняння регресії					
	Стандартизовані регресійні коефіцієнти	Стандартизована похибка	Нестандартизовані регресійні коефіцієнти	Стандартна похибка	t – критерій Ст'юдента, t(3)	Рівень значимості
Вільний член			0,000000	0,005998	0,0000	1,00000
Кількість інвалідів на 1 000 населення, X_1	-0,845633	0,015287	-0,845633	0,015287	-55,3177	0,00001
Співвідношення частки пенсії до доходів домогосподарств, %, X_2	-0,311764	0,014130	-0,311764	0,014130	-22,0633	0,00020
Рівень бідності за регіональною межею, %, X_3	0,105140	0,007072	0,105140	0,007072	14,8661	0,00066
Співвідношення частки оплати праці до доходів домогосподарств, %, X_4	0,035630	0,008619	0,035630	0,008619	4,1337	0,02569
Співвідношення частки допомоги, пільг, субсидій і компенсаційних виплат, наданих готівкою, до доходів домогосподарств, %, X_5	-0,075878	0,021299	-0,075878	0,021299	-3,5624	0,03776

Регресійний аналіз	
Коефіцієнт множинної кореляції	0,99993928
Коефіцієнт детермінації	0,99987856
Скоригований коефіцієнт детермінації	0,99967617
F-критерій Фішера	4940,3>Fтабл.
Ступені свободи	5,3 при p=0,00028
Стандартна похибка оцінки	0,0018

Примітка: розрахунки здійснено у програмі Statistica 7

[2] Примітка: прогноз здійснений у програмі Statistica 7 із пропонованими автором значеннями досліджуваних регресорів.

до доходів домогосподарств – 25% (X_2), рівень бідності за регіональною межею – 20% (X_3), співвідношення частки оплати праці до доходів домогосподарств – 60% (X_4), співвідношення частки допомоги, пільг, субсидій і компенсаційних виплат, наданих готівкою, до доходів домогосподарств – 5% (X_5). Зауважимо, що передбачуване значення для досліджуваного рівня міжрегіональної міграції рівне 12 549 осіб. Прогнозований обсяг міграції: 11816<M<13282 (з імовірністю 95 %)[3].

Економічна криза в країні, а відтак, і в регіоні зумовила поглиблення дефіциту місць прикладання праці, відсутності гідних умов праці та неефективного соціального захисту економічно активного населення. Водночас аналіз підтвердив факт існування своєрідного зв'язку між міграційними факторами відштовхування й зовнішньою трудовою міграцією.

Наголосимо, що є відмінність між економічними й політичними push-факторами, а також між економічними і політичними причинами міграції, хоча й те, й інше нелегко відокремити. Нелегальна трудова міграція сприяє асиметрії між попитом на працю та пропозицією, напруженню між економікою та політикою, перешкоджає підприємствам регулярно наймати робітників за необхідності. Так, у країнах із розвиненою економікою (зокрема країни ЄС і США) трудова міграція жорстко обмежена й велика частина іммігрантів (студенти, біженці тощо) проходять через возз'єднання сім'ї. Отже, трудова міграція, за винятком деяких затребуваних професій, зокрема висококваліфікованих, штовхає у бік ірраціональних каналів міграції. Основна проблема полягає в наявності низької кваліфікації та, відповідно, низькооплачуваних працівників. Причинами цього є (a) висококваліфіковані корінні працівники, частка яких зростає, за (b) низьких доходів низькооплачуваних робочих місць.

Економічні push-фактори міграції здебільшого ідентичні, що впливають на регулярні міграції: безробіття, низькі доходи, незадовільні умови праці або відсутність кар'єрних можливостей. До ключових факторів «відштовхування» міграції в Україні варто зарахувати високий рівень безробіття й бідності; велику різницю в рівні заробітної плати між Україною та державами-членами ЄС, а також Росією. Міграційні фактори відштовхування, перераховані вище, призводять до того, що українські мігранти погоджуються на важку фізичну низькооплачувану працю, принаймні в перші кілька місяців своєї еміграції. Тобто, наші громадяни за кордоном влаштовуються на роботу, яку вони в Україні вважали б нижчою за рівень своєї кваліфікації й освіти. Однак за таку роботу їм платять набагато більше, ніж в Україні, та водночас значно менше, ніж отримували б громадяни країн призначення за таку саму роботу. У зв'язку з цим, а також через ситуацію в українській економіці, яка набагато більше постраждала від глобальної фінансової кризи, не скоротились масштаби трудової міграції з України. Наслідки кризи також відіграють роль міграційного фактора «відштовхування», створюючи нову хвилю трудової міграції [10].

Збільшення трудової міграції з України має також два різні типи впливу на соціально-культурологічну ситуацію в державі. Позитивний вплив виражається переважно в загальному зростанні економічної безпеки та покращенні якості життя родин мігрантів. Варто наголосити, якщо працевлаштування за кордоном не було б можливим, рівень безробіття в Україні в першій половині 2012 р. був в 1,5 раза вищим за фактичний рівень на той період. Середній щомісячний дохід трудових мігрантів у 2012 р. становив 1 017 дол. США, що майже в 3 рази вище за середню заробітну плату в Україні [4]. Доходи українських трудових мігрантів мають важливе й часто вирішальне значення для забезпечення їх родин.

На сьогодні політичний фактор є особливо актуальним для України. Так, наприкінці XX ст. Угорщині довелося прийняти десятки тисяч біженців, передусім етнічних угорців, які масово рятувалися від конфліктів і політичної нестабільності в колишній Югославії та Румунії, що створювало неабиякі труднощі. Проте з нормалізацією життя на Балканах, уступом до ЄС Словаччини й Румунії, де проживає численна угорська меншина, цей потік скоротився. Однак значна частина угорської молоді, насамперед кваліфікованої, орієнтована на працевлаштування в країнах Євросоюзу [5, с. 140].

Наголосимо, щодо політичної ситуації в Україні складно навіть прогнозувати на короткотерміновий період. Однак можна стверджувати про наявність політичної нестабільності, яка і є причиною збільшення обсягу міграції з України. Навіть у випадку стабілізації ситуації, враховуючи політичні події, які відбулися в Україні з початку 2014 р., можна прогнозувати зменшення кількості мігрантів до Росії, особливо із західних областей [8]. Як альтернативу мігранти можуть обрати країни ЄС, крім того, цьому сприятиме і спрощення візового режиму.

У ст. 18 Проекту Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу зазначається, що «існуючі можливості доступу до зайнятості для українських працівників, надані державами-членами згідно із двосторонніми договорами, мають бути збережені, а у разі можливості, покращені», а також те, що «Рада Асоціації зобов'язується розглянути можливість надання інших більш сприятливих положень у додаткових сферах, зокрема можливості доступу до професійного навчання, згідно із законами, умовами та процедурами, чинними у державах-членах та в ЄС, при цьому беручи до уваги ситуацію на ринку праці у державах-членах та в ЄС» [7, с. 20].

[3] Примітка: прогноз здійснений у програмі Statistica 7 із пропонованими автором значеннями досліджуваних регресорів.

Висновки. Основними факторами впливу на рівень трудової міграції українців у сучасних умовах установлення національної ідентичності та свідомості, сучасній політико-економічній ситуації є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати й політична ситуація в Україні та світі. Так, скорочення і старіння населення в країнах ЄС, наявність прихованого безробіття в Україні, проблеми працевлаштування молоді після здобуття освіти, перевищення розміру заробітної плати в кілька разів у країнах ЄС, порівняно з Україною, найвищі рівні заробітної плати серед усіх країн-реципієнтів українських мігрантів, політично-економічна чи соціально-культурологічна нестабільність в Україні – усе це міграційні push-фактори в Україні. Підписання Угоди про асоціацію України та ЄС є своєрідним фактором відштовхування, за рахунок якого спрощується візовий режим і здійснюється сприяння мобільності робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт, 2013.– 98 с.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці // Федерація профспілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ntser.gov.ua/ split/files/content/p1-ps.doc.
4. Кравченко В.Г. Тенденції трудової міграції в Україні / В.Г. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_2/125.pdf.
5. Малиновська О.А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – № 3 (28). – 2013. – С. 138–146.
6. Міграційний рух населення у січні-вересні 2004–2012 рр. // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Проект угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comeuroint.rada.gov.ua/ komevroint/doccatalog/document?id=56219.
8. Сирочук Н.А. Міжнародна трудова міграція українців до країн Європейського союзу: фактори впливу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.kpi.ua/uk/node/622.
9. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu.
10. International Migration Law: Glossary on Migration (2nd edition) / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iom.int. – 64 p.

УДК 331.36:338.45

Петренко О.О.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА ДЕРЖАВНОМУ Й ГАЛУЗЕВОМУ РІВНЯХ

FORMATION OF THE ADAPTIVE SYSTEM OF VOCATIONAL TRAINING OF EMPLOYEES IN THE STATE AND SECTORAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті система професійного навчання працівників розглядається на трьох рівнях: на рівні держави загалом, у галузі й на рівні окремого суб'єкта господарювання. Ця система є потенційно адаптивною, адже їй притаманні основні ознаки адаптивних систем. Для підвищення адаптивності системи професійного навчання має бути вирішена проблема високої, середньої періодичності підвищення кваліфікації працівників промислових підприємств України.

Ключові слова: професійне навчання, підвищення кваліфікації, мезо- та макроекономічний рівень, адаптивна система.

АННОТАЦИЯ

В статье система профессионального обучения работников рассматривается на трех уровнях: на уровне государства в целом, в отрасли и на уровне отдельного предприятия. Данная система является потенциально адаптивной, ведь ей присущи основные признаки адаптивных систем. Для повышения адаптивности системы профессионального обучения должна быть решена проблема высокой, средней периодичности повышения квалификации работников промышленных предприятий Украины.

Ключевые слова: профессиональное обучение, повышение квалификации, мезо- и макроэкономический уровень, адаптивная система.

ANNOTATION

A system of professional training of employees is considered at three levels: at the level of the state as a whole, in the field and at the level of an individual entity described in this paper. This system is potentially adaptive, because inherent basic features adaptive systems. To improve the adaptability of vocational training should be solved the problem of high frequency secondary training to industrial enterprises of Ukraine.

Keywords: vocational training, advanced training, meso and macroeconomic level, adaptive system.

Постановка проблеми. У поточних умовах економіка України характеризується суттєвим дисбалансом між вимогами виробництва відносно професійних компетентностей працівників і результатами підготовки фахівців у системі професійної освіти. Суб'єкти господарювання самостійно намагаються підвищити ефективність професійного навчання своїх працівників, проте варто констатувати, що на сьогодні виникла гостра необхідність підвищення адаптивності системи професійного навчання працівників (далі – СПНП) на галузевому рівні (мезоекономічний рівень) і на рівні держави загалом (макроекономічний рівень).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі з менеджменту та управління персоналом значна увага приділяється дослідженням питання професійного навчання працівників, що відображено в наукових працях таких авторів: М. Армстронга, Л. Балабанової, О. Босак, Н. Гавкалової, М. Дрозача, А. Колота, Н. Маркової, Г. Назарової, В. Савченка, П. Сенге, В. Щербак та інших. Серед вітчизняних учених, які зробити значний унесок у розвиток теорії формування адаптивних систем, можна відзначити С. Алексєєва, Т. Борову, Є. Дем'янову, В. Денисова, Г. Єльникову, Г. Полякову, О. Раєвнєву, О. Тридіда.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багато вчених продовжують розглядати питання досягнення безперервності й гнучкості професійного навчання на підприємствах, пропонуючи власні чи вдосконалені моделі й методи навчання. Проте потрібно констатувати, що СПНП доцільно розглядати на трьох рівнях: на рівні окремого суб'єкта господарювання, у галузі й на рівні держави загалом. Покращення стану професійного навчання на макроекономічному рівні дасть змогу значно зменшити проблеми окремих галузей і безпосередньо суб'єктів господарювання, тому в цьому випадку потрібно констатувати про необхідність планування й забезпечення адаптивності функціонування СПНП методом «згори-вниз».

Мета статті. Метою роботи є теоретичне обґрунтування заходів щодо формування адаптивної СПНП промисловості на державному та галузевому рівнях.

Завдання, що вирішуються у статті:

– проаналізовано складові елементи СПНП промисловості на рівні держави й на рівні галузі;

– доведено, що СПНП є потенційно адаптивною системою;

– сформовано перелік заходів щодо формування адаптивної СПНП на мезо– та макроекономічному рівнях.

Виклад основного матеріалу. СПНП є складною відкритою багаторівневою системою. Одним із способів аналізу структури складних соціально-економічних систем є виокремлення їх функціональної та забезпечувальної підсистем. Адаптація СПНП промисловості до впливу різних факторів може здійснюватися на макро-, мезо- й мікроекономічному рівнях.

Складові СПНП на трьох указаних рівнях сприяють кадровому, методичному, нормативно-правовому, матеріально-технічному, фінансовому та організаційному забезпеченню функціонування цієї системи.

Забезпечувальна підсистема СПНП на макроекономічному рівні має складну структуру, що підпорядковується Кабінету Міністрів України, безпосередньо Міністерству соціальної політики України й Міністерству освіти і науки України. Міністерство соціальної політики України розробляє проекти нормативно-правових актів із питань професійного навчання й погоджує стандарти професійної освіти; координує розробку навчальних планів і програм, методичного забезпечення; аналізує поточний стан професійного навчання в країні; контролює процес дотримання нормативних документів; виконує інформаційне забезпечення системи професійного навчання; готує пропозиції щодо підвищення якості професійного навчання за галузями.

Міністерство освіти і науки України виконує такі функції: розробляє державні стандарти освіти, затверджує типові плани та програми; здійснює контроль за дотриманням нормативно-правової бази, виконує інспекцію організацій, що здійснюють професійне навчання; організує підвищення кваліфікації кадрів, які забезпечують професійне навчання в установах і організаціях.

Система професійної освіти України складається з вищої освіти та професійно-технічної освіти. Вища освіта покликана забезпечувати фундаментальну професійно-практичну підготовку на базі університетів, академій, коледжів, інститутів, технікумів. Професійно-технічна освіта здійснюється в професійно-технічних училищах, вищих професійних училищах, училищах-агрофірмах, училищах-заводах, центрах професійно-технічної освіти й інших закладах з метою підготовки кваліфікованих працівників для народного господарства країни.

Складовими забезпечувальної підсистеми системи професійного навчання працівників на мезоекономічному рівні, тобто в галузі промисловості, є міжвідомчі консультативні ради, місцеві органи влади, професійні спілки, асоціації в галузі професійного навчання, що виконують важливі управлінські й інформаційні функції, а також вищі навчальні заклади, заклади середньо-спеціальної освіти, професійно-технічні училища, інститути підвищення кваліфікації, навчальні центри служби зайнятості, інститути підготовки та підвищення кваліфікації, тренінгові компанії, бізнес-центри й бізнес-інкубатори та інші структури, що спроможні забезпечити промислові підприємства готовими кадрами чи сприяти професійному навчанню наявного кадрового складу.

Управлінням системою професійного навчання працівників у регіонах займаються місцеві органи виконавчої влади, що підпорядковуються Міністерству соціальної політики й Міністерству освіти і науки України. Міжвідомча консультативна рада з професійного навчання працівників на виробництві підпорядковується Міністерству соціальної політики України, а її діяльність спрямована на забезпечення взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади; розробку пропозицій щодо покращення професійного навчання в галузях та на окремих підприємствах. Професійні спілки й асоціації підприємств із професійного навчання працівників виконують додаткову роль у процесі управління професійною освітою. Зокрема, у промисловості створені професійні спілки за всіма галузями, а саме: з 06.12.1991 р. функціонує профспілка працівників машинобудування та металообробки України, одним із завдань якої є забезпечення соціального захисту працівників і сприяння їхньому розвитку шляхом професійного навчання.

Система професійного навчання працівників промисловості є потенційно адаптивною, оскільки їй можуть бути притаманні властивості адаптивних систем, що розглядаються в роботах В. Алексєєва [1, с. 25], Є. Дем'янової [2, с. 51–52], В. Денисова [3, с. 36–38], Г. Єльникової [4, с. 54–56], О. Раєвнєвої [5, с. 126–127]:

– надзвичайна складність СПНП промисловості;

– її спроможність до адаптації виражена через можливість використовувати свій накопичений досвід для адаптації;

– механізми системи професійного навчання працівників не випадкові, а детерміновані;

– відкритий характер системи, що виражається спроможністю СПНП до обміну із зовнішнім середовищем інформацією, знаннями й досвідом, фінансовими, матеріальними та іншими ресурсами;

– надзвичайна чутливість до навіть незначних змін збоку факторів внутрішнього й зовнішнього середовищ;

– висока складність прогнозування змін системи.

Для СПНП може бути притаманний постійний пошук внутрішніх резервів, що призводить до можливості підвищення рівня адаптації системи шляхом усунення недоліків. Ефективність функціонування СПНП залежить безпосередньо від швидкості та якості нейтралізації негативних впливів, зумовлених зміною в зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Аналіз нормативної бази свідчить про те, що «періодичність підвищення кваліфікації встановлюється, як правило, не рідше одного разу на п'ять років» [6], що також підтверджено в Законі України «Про професійно-технічну освіту» [7].

В Україні у 2010 р. середній показник періодичності підвищення кваліфікації працівників становив 11,62 роки, 2011 р. – 10,98 років, 2012 р. – 10,52 роки, що є найкращим показником за останні десять років. У промисловості станом на кінець 2012 р. середній по-

казник періодичності підвищення кваліфікації одним співробітником становив 7,14 роки [8–10]. Можна констатувати, що такі показники є вкрай незадовільними, адже вчені стверджують, що на сьогодні процес накопичення знань відбувається набагато швидше, ніж у XX столітті, тому періодичність підвищення кваліфікації повинна коливатись від одного до п'яти років .

У розвинутих країнах Західної Європи, США та Японії періодичність підвищення кваліфікації становить від 1,5 до 5 років, що сприяє сталому розвитку працівників і підвищенню їх можливостей до впровадження інновацій.

Першим заходом щодо підвищення адаптивності СПНП промисловості є внесення змін у нормативну базу з метою встановлення обов'язкового проведення підвищення кваліфікації для працівника не рідше ніж один разу на 3 роки. Для забезпечення виконання цих змін необхідно додатково розробити перелік штрафних санкцій для суб'єктів господарювання в разі невиконання вказаних умов. Водночас у межах формування адаптивної СПНП на державному й регіональному рівнях необхідне забезпечення контролю за дотриманням єдиної системи професійних кваліфікацій, професійних стандартів і стандартів із професійної підготовки України [11, с. 25–26; 12, с. 17]. Суб'єкти господарювання промисловості в поточних умовах іноді проводять професійне навчання працівників і видають документи про підвищення кваліфікації, що не відповідають державним стандартам. Ця проблема повинна бути усунена через те, що в подібних випадках документи про освіту дійсні тільки на певному підприємстві, не враховуються у формах звітності та не можуть бути використаними у випадку тимчасового чи остаточного переходу співробітника у штат іншого суб'єкта господарювання.

Аналізуючи стан професійного навчання в промисловості Харківської області, можна відзначити, що в 2010–2012 роках низка промислових підприємств, зокрема ПуАТ «Світло Шахтаря», ДП «ФЕД», ПАТ «ХАРП», ПуАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Автрамат», для заміщення вакантних посад активно взаємодіяли з Харківським обласним центром зайнятості. У 2012 році на базі навчального центру ПуАТ «Світло Шахтаря» в межах співробітництва з Харківським обласним центом зайнятості було проведено навчання 47 осіб за 36 робочими спеціальностями, 25 працівників після завершення навчання були прийняті в штат співробітників заводу. У 2012 році завод направив до служби занятості 124 вакансії, що в підсумку дало змогу прийняти на роботу 65 працівників, які попередньо пройшли навчання. На сьогодні навчальний центр ПуАТ «Світло Шахтаря» може готувати спеціалістів за 56 спеціальностями, це більше ніж будь-яке промислове підприємство, технічний вищий чи професійно-технічний навчальний заклад Харківського регіону.

Тому другим заходом щодо формування адаптивної СПНП на макроекономічному рівні є планування й реалізація заходів щодо підвищення ефективності взаємодії Державної служби зайнятості та її регіональних центрів з суб'єктами господарювання промисловості з метою підготовки й перепідготовки фахівців із ринку праці та сприяння їх працевлаштуванню.

Третім заходом у межах формування адаптивної СПНП на державному й регіональному рівнях є забезпечення оновлення навчальних планів і змісту навчальних дисциплін у вищих і професійно-технічних навчальних закладах відповідно до поточних вимог виробництва. Цей пункт може бути реалізований через застосування компетентісного підходу з проведення обов'язкового анкетування роботодавців, котрі зможуть визначити основні професійні компетентності, якими має володіти фахівець відповідної спеціальності. Така практика, справді, уже реалізована на базі окремих університетів, проте необхідно забезпечити використання такого підходу абсолютно в кожному вищому та професійно-технічному навчальному закладі незалежно від сфери діяльності.

Висновки. У межах цього дослідження було доведено, що СПНП є потенційно адаптивною, та сформовано перелік заходів щодо підвищення її адаптації на мезо– й макроекономічному рівні. Ці заходи спрямовані на усунення професійно-кваліфікаційного дисбалансу між потребами ринку праці та результатами підготовки фахівців у системі професійної освіти і приведення професійних компетентностей працівників у відповідність до поточних і перспективних вимог виробництва, створення підґрунтя для реалізації соціальної політики, спрямованої на вирішення проблем зайнятості економічно активного населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия / С.Б. Алексеев. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 165 с.
2. Демьянова Е.В. Упругость, гибкость, пластичность как параметры, определяющие адаптивные возможности предприятия / Е.В. Демьянова // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні питання теорії та практики менеджменту». – Луганськ : ТОВ «Віртуальна реальність», 2010. – С. 51–52.
3. Денисов В.Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий : [монография] / В.Т. Денисов, О.В. Грищенко, А.В. Слюсарев. – Донецк : НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2007. – 276 с.
4. Єльникова Г.В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи / Г.В. Єльникової. – Чернівці : Технодрук, 2009. – 570 с.
5. Раевнева Е.В. Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Е.В. Раевнева, Е.Н. Кучерук // Бизнес Информ. – 2007. – № 6. – С. 122–130.
6. Мінпраці роз'яснило питання регулювання підвищення квалі-

фікації працівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trud.gov.ua/control/ uk/publish/article;jsessionid=44E3EF71 31F7CD27719EE1152CE74D0E?art_id=281997&cat_id=52856.
7. Про професійно технічну освіту : Закон України № 103/98-ВР зі змінами від 19 грудня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osvita.org.ua/pravo/law_04/.
8. Праця України 2010 : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2011. – 324 с.
9. Праця України у 2011 році : статистичний збірник – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 344 с.
10. Праця України у 2012 році : статистичний збірник – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 322 с.
11. Савченко В.А. Професійні стандарти: сутність, значення, перспективи створення і використання / В.А. Савченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. – К. : ДВНЗ «Київ. нац. екон. університет ім. В. Гетьмана», 2012. – № 2 (4). – С. 23–31.
12. Савченко В. Формування та розвиток національної системи кваліфікацій / В. Савченко, О. Кузнєцова, Н. Паршина // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 15–20.

УДК 331.556

Решетова Г.І.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту невиробничої сфери
Донецького державного університету управління

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ «ТРУДОВА МІГРАЦІЯ» Й «МІГРАЦІЙНИЙ РУХ НАСЕЛЕННЯ»

THE ESSENCE OF THE CATEGORIES "THE LABOR MIGRATION" AND "THE MIGRATION OF THE POPULATION"

АНОТАЦІЯ

У статті визначено категорію «трудова міграція»; проаналізовано нормативно-правові акти, які регулюють трудову міграцію в Україні; досліджено причини, що спонукають громадян виїздити до іншої держави; з'ясовано основні напрямки трудової міграції з України; розглянуто трудову міграцію з огляду на політику урядів країн, з яких емігрують, і країн, до яких іммігрують.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, трудовий потенціал, міграційний рух населення, трудовий мігрант, виїзд, країна-імпортер трудових ресурсів, країна-експортер трудових ресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье дано определение категории «трудовая миграция»; проанализированы нормативно-правовые акты, регулирующие трудовую миграцию в Украине; исследованы причины, побуждающие граждан выезжать в другую страну; определены основные направления трудовой миграции из Украины; изучена трудовая миграция, учитывая политику правительств стран, из которых эмигрируют, и стран, в которые иммигрируют.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, трудовой потенциал, миграционное движение населения, трудовой мигрант, выезд, страна-импортер трудовых ресурсов, страна-экспортер трудовых ресурсов.

ANNOTATION

The article defines the category of "labor migration" analyzes regulations that regulate labor migration in Ukraine, studied the reasons that motivate citizens to travel to another country, the main directions of migration from Ukraine, discussed labor migration policy in view of governments from which emigrate, and countries that immigrating.

Keywords: migration, labor migration, employment potential migration of population, migrant workers leave, the importing country manpower, country of labor resources.

Постановка проблеми. Міграція відіграє важливу роль у житті суспільства. Вона змінює розміщення населення, перерозподіляє його по території, дає змогу більш ефективно реалізувати трудовий потенціал країни, швидше освоїти нові виробництва як за рахунок припливу нової робочої сили, так і за рахунок припливу фахівців з інших підприємств такого профілю. Велике значення має міграція в підготовці й перепідготовці кадрів: вона прискорює обмін виробничим досвідом, знаннями, традиціями, трудовими навичками між жителями різних населених пунктів, різних країн. Міграція вносить якісні зміни в умови життя, сприяє розвитку особистості, взаємозбагаченню, асиміляції етнічних груп населення, культур різних народів, зближенню націй, згладжуванню відмінностей між окремими територіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий унесок у розробку основних положень аспектів трудової міграції та міграційного руху населення зробили такі дослідники: І. Гнибіденко, С. Гриневич, А. Кравченко, О. Малиновська, Ю. Римаренко, В. Новик, Е. Лібанова, О. Малиновська, М. Ніколайчук, С. Пирожков, А. Платонов, О. Позняк, О. Пуригіна, М. Романюк, О. Хомра й інші. Але проблеми, що залишаються в Україні у сфері регулювання трудової міграції, дають підстави продовжувати дослідження в цьому напрямі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність великої кількості робіт і публікацій, присвячених дослідженню трудової міграції та міграційного руху населення науковцями, зазначена проблема є особливо актуальною в період прискорення інтеграційних і глобалізаційних процесів у світі. Саме трудова міграція українців за кордон є найбільшим та соціально важливим міграційним потоком. Тому причини, що спонукають населення їхати працювати до іншої держави, потребують систематичних аналітичних й емпіричних досліджень.

Мета статті. Головним завданням статті є авторське розкриття поняття «трудова міграція», визначення причин, які спонукають громадян виїздити до іншої держави.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в науковій літературі терміни «трудова міграція» й «економічна міграція» досить часто вживають як синоніми. Але В. Іонцев вважає таке тлумачення помилковим. Термін «економічна міграція» за змістом є ширшим і включає трудові переміщення як один зі своїх різновидів [1, с. 124].

М. Романюк дає таке визначення: трудова міграція – це рух, переселення й переміщення на постійній або тимчасовій основі носіїв робочої сили та працересурсного потенціалу в регіональному, національному й міждержавному міграційному просторі з метою забезпечення відповідного економічного циклу відтворення та власних потреб трудових мігрантів [2, с. 30]. Таке трактування підкреслює внутрішню мотивацію мігранта. Але власні потреби трудових мігрантів можуть бути різними, зокрема зміна

і природнокліматичних, і екологічних, соціокультурних, житлово-побутових та інших умов, тоді як трудові міграції визначаються іншими внутрішніми чинниками.

Українська вчена О. Малиновська наголошує, що економічна міграція, окрім трудових поїздок, включає також міграцію для здійснення підприємницької діяльності [3, с. 15], а Маноло І. Абелла зараховує до економічних міграцій навіть переселення на постійне місце проживання, якщо це супроводжується працевлаштуванням [4, с. 122].

Російські науковці С. Бондирєва і Д. Колесов під трудовою міграцією розуміють «виїзд на заробітки в інші країни з наміром по можливості стати постійним жителем країни прибуття» [5, с. 5]. Це визначення охоплює лише зовнішні трудові переміщення й не розглядає внутрішні міграції, які на сьогодні є також дуже поширеним явищем. Крім того, трудові міграції більшою мірою не супроводжуються зміною постійного місця проживання, тому намір стати постійним жителем країни прибуття притаманний лише окремим нечисленним контингентам, які задіяні в трудових переміщеннях, і не може бути визначальним у структурі чинників, що зумовлюють трудову міграцію. На такій характеристиці досліджуваного явища наголошують численні автори й авторські колективи, які досліджують сучасні міграції. «Сутнісною атрибутивною ознакою трудового мігранта є те, що він переїжджає в іншу країну тимчасово або їздить туди періодично, тоді як постійне місце його проживання не змінюється» [6, с. 41]; «трудові міграції – це такі міграційні переміщення, що здійснюються індивідами відповідно до панівних у певній географічній спільності людей норм міграційної поведінки з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання» [7, с. 63].

Український дослідник С. Чехович визначає трудову міграцію як один із видів міграції, що здійснює фізична особа з метою пошуку роботи (позитивна міграційна установка на працю), тобто переміщення працездатного населення для працевлаштування, що може мати постійний чи тимчасовий характер [8, с. 24]. Хоча загалом це визначення вдало розкриває сутність досліджуваного явища, однак, на нашу думку, мета пошуку роботи не тотожна позитивній установці на працю. Це поняття різного порядку. Мета – це один із елементів свідомої діяльності індивіда, що характеризує передбачення результату діяльності [9, с. 182], тоді як установка – це схильність суб'єкта до певної активності, у деяких випадках її може навіть не усвідомлювати індивід [9, с. 312]. Тому позитивна установка на працю може бути в мігранта незалежно від мети переміщення. Не можна погодитись із такою дефініцією трудової міграції, що трактує її як «переміщення зайнятого населення, пов'язане зі зміною місця роботи» [10, с. 287], оскільки серед контингентів заробітчан досить вагомою є частка осіб, які планують знайти роботу (а отже, і стати зайнятими) безпосередньо в регіоні прибуття, тобто на момент переміщення, а деколи й на момент прийняття рішення про міграцію, таких осіб можна класифікувати як безробітних.

На сьогодні найбільшою популярністю при розгляді міграційних процесів як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних учених користується неокласична економічна теорія макрорівня, відповідно до якої трудова міграція спричинена географічною різницею попиту та пропозиції на робочу силу. Причому це пояснення стосується й міжнародної, і внутрішньої трудової міграції. Останню Д. Массей називає копією або дублікатом зовнішньої міграції [11, с. 448].

Згідно з цією концепцією, у країнах (регіонах) із надлишковою робочою силою спостерігається низька заробітна плата, тоді як регіони з недостатньою робочою силою характеризуються високим рівнем зарплати. Розмір заробітної плати є основним фактором виштовхування в регіонах походження мігрантів і основним фактором притягування в регіонах прибуття. У результаті трудової міграції зменшується пропозиція робочої сили й підвищується зарплата в бідних на капітал країнах, тоді як у багатих на капітал країнах відбуваються протилежні процеси. Відповідно до положень неокласичної макроекономіки, ліквідація різниці в оплаті праці призводить до закінчення руху робочої сили між країнами (регіонами). Така теза не витримує критики, оскільки міграція, як і будь-які інші суспільні процеси, характеризується інерційністю й має місце навіть після того, коли зникають причини, що її викликали.

На нашу думку, трудова міграція це переміщення індивіда у просторі, яке здійснюються ним задля підвищення рівня життя за допомогою більш вигідного використання своєї робочої сили, за якого місце проживання індивіда не змінюється. Якщо використовувати більш вузьке визначення, то трудовим мігрантом є особа, котра працює в державі, громадянином якої вона не є [12]. Отже, до трудових мігрантів належать усі мігранти, які періодично повертаються до України (циркулярна міграція), а також частина постійних мігрантів, котрі виїхали за кордон з метою працевлаштування й зберігають українське громадянство. Але трудова міграція може стати першим етапом постійного переселення індивіда, саме тому зазначені процеси варто досліджувати як два різновиди єдиного цілого – міграційного руху населення. Для трудової міграції, на відміну від стаціонарної, є характерним постійний зв'язок мігранта зі своєю родиною як в інформаційно-особистісних формах, так і в економічних. Тому, досліджуючи міграцію, потрібно виокремити такі основні форми: стаціонарна міграція, яка базується на зміні місця проживання та реєструється орга-

нами державної статистики; трудова міграція – тимчасові поїздки на роботу за межі свого населеного пункту без зміни місця проживання. Стаціонарні міграції, залучаючи здебільшого молодь, змінюють вікову структуру регіонів виходу й уселення і є чинником формування життєвого та трудового потенціалу населення, трудова міграція є напрямом реалізації останнього.

Варто звернути увагу на аналіз нормативно-правових актів, які регулюють трудову міграцію в Україні. Їх можна поділити на норми міжнародного права загального характеру та спеціальні норми. До універсальних норм міжнародного права загального характеру належать такі норми права, що стосуються прав і свобод людини, мають загальний характер і частково пов'язані з процесами трудової міграції. До таких норм зараховують Декларацію прав людини та громадянина 1789 р., Загальну декларацію прав людини 1948 р., Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права 1966 р. До спеціальних універсальних норм міжнародного права зараховують такі норми, які безпосередньо регулюють і тлумачать міграційні процеси, зокрема Конвенція ООН про захист прав усіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей 1990 р., Конвенція ООН про статус біженців 1951 р. До нормативно-правових актів, які регулюють процеси міграції робочої сили на території України, належать Конституція України (ст. ст. 11, 26, 24, 53, 12, 33 тощо), Закон України «Про імміграцію», Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства», Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» 1994 р., Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо інформаційного забезпечення реалізації державної міграційної політики на 2008–2009 роки» [13].

Учені й економісти, які досліджували трудову міграцію, виокремлюють такі причини, які спонукають громадян виїздити до іншої держави, а саме:

– національні відмінності в заробітній платі: загальноприйнята тенденція, так як у країнах із більш високим рівнем розвитку, як правило, заробітна плата вища, ніж заробітна плата на ідентичній посаді в країні з менш низьким рівнем розвитку. Звісно, у цьому порівнянні не мають місце заробітна плата посад різних ієрархічних рівнів і різних сфер зайнятості. Наприклад, не можна порівнювати заробітну плату інженера-технолога на підприємстві з виробництва напівфабрикатів і заробітну плату виконавчого директора підприємства з виробництва двигунів автомобіля;

– наявність безробіття в країні – це одна з головних причин трудової міграції. Але під час розгляду цієї проблеми варто враховувати різницю між рівнем безробіття однієї країни й рівнем безробіття іншої країни. Тому до країни, у якої рівень безробіття менший, будуть приїздити іммігранти з країни, у якій рівень безробіття більший;

– національні відмінності в умовах праці: розглядаючи цю причину, слід враховувати умови праці в багатонаціональній країні. Отже, жінка, яка не може за своїм віросповіданням працювати на підприємстві з особами протилежної статі, буде змушена мігрувати до країни, де забезпечення цих умов на ідентичній посаді буде можливим;

– політичні переслідування: ця причина пов'язана з особливостями нормативно-правової бази різних країн. Якщо особа вчинила злочин у своїй країні й за законом повинна нести покарання, вона може звернутися з проханням про політичний притулок до іншої країни;

– причини особистого характеру: такі причини можуть бути досить широкого спектру розгляду, так як особа може мігрувати до іншої країни через моральні й духовні переконання, проживання у країні призначення кровної рідні, культурні цінності тощо [14].

Трудова міграція протягом останніх років трансформується з тривалої чи пов'язаної зі зміною постійного місця проживання в тимчасову міграцію, змінює форму, структуру, терміни перебування людей поза межами країни. І це стає досить важливою обставиною, у тому числі й для українських трудових мігрантів.

Основним джерелом даних про трудову міграцію в Україні є два широкомасштабних обстеження домогосподарств. Перше з них було проведено у 2008 р. Державною службою статистики України (Держстат) у співробітництві з Українським центром соціальних реформ, фондом «Відкрий Україну», Світовим банком та Міжнародною організацією міграції [15, с. 45–100]. Друге обстеження було проведено в межах проекту Європейського Союзу та Міжнародної організації праці «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами» у 2012 р. [16, с. 35–52]. Відповідно до результатів опитування 2008 р., протягом 2005 р. – першої половини 2008 р. на роботу за кордон виїжджали 1 476,1 тис. українців (4,2% населення країни у віці 15–70 років, або 6,6% економічно активного населення). Наступне обстеження, проведене через чотири роки, зафіксувало невелике скорочення кількості мігрантів: у 2010 р. – першій половині 2012 р. за кордон виїжджали 1 181,6 тис. українців (3,4% населення країни у віці 15–70 років, або 5,4% економічно активного населення). Це дослідження також дало змогу окремо оцінити кількість циркулярних мігрантів і постійних мігрантів (тих, хто працював за кордоном більше ніж рік). Частка останніх становила 17,3% від загальної кількості трудових мігрантів, або 204,4 тис. осіб. Основні напрями трудової міграції – країни Європейського Союзу (ЄС) і Росія. За результатами обстеження 2012 р., в ЄС працювали або шукали роботу 51% трудових мігрантів (602,5 тис. осіб), у Росії – 43,2%

(511,0 тис. осіб). Серед країн ЄС головними напрямами трудової міграції з України були Польща, Італія та Чехія (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні напрямки трудової міграції з України (згідно з обстеженням домогосподарств із питань трудової міграції 2012 р.)

Країна	Кількість трудових мігрантів, тис. осіб	Частка в загальній кількості мігрантів, %
Усього	1 181,6	100
ЄС, у тому числі	602,5	51
Польща	168,4	14,3
Італія	156,0	13,2
Чехія	153,0	12,9
Іспанія	52,6	4,5
Німеччина	27,8	2,4
Угорщина	23,0	1,9
Португалія	21,7	1,8
Росія	511,0	13,2
Білорусь	21,5	1,8
Інші	46,6	4,0

Джерело: розроблено авторами за даними [15]

З урахуванням наведених вище даних розмір трудової міграції з України (включаючи циркулярну й постійну) може бути оцінений на рівні 1,5–2 млн осіб (4,3–5,8% населення країни у віці 15–70 років, або 6,8-9,1% економічно активного населення). Еміграційний потенціал в Україні значний: різниця в добробуті з країнами-реципієнтами зберігається. Крім того, наслідком двох десятиліть інтенсивної міграції за кордон є формування в низці зарубіжних країн численних діаспор, функціонування міграційних мереж. Усе частіше мотивом виїзду за кордон є наслідування прикладу родичів, знайомих, тобто чинник, менше залежний від економічних міркувань. Отож об'єктивні причини для продовження трудової міграції українців за кордон вагомі, а потреба в українській робочій силі в ЄС очевидна, тому можна прогнозувати, що працевлаштування українців у європейських країнах і надалі відбуватиметься.

Трудову міграцію потрібно розглядати також з огляду політики урядів держав, з яких емігрують, і держав, до яких іммігрують. З боку країн-імпортерів трудових ресурсів слід назвати такі причини:

– незабезпеченість власного ринку трудових ресурсів висококваліфікованою робочою силою;

– потреба країни-імпортера в дешевій робочій силі;

– різниця між оплатою праці резидентам країни та іммігрантам, що для останніх є переважно нижчою.

З боку країн-експортерів трудових ресурсів слід назвати такі причини:

– перенаселення певних регіонів країни й велика густота населення країни загалом;

– великий рівень безробіття та неспроможність уряду країни з високим рівнем безробіття забезпечувати нові робочі місця;

– низький рівень життя й різниця в рівнях оплати праці;

– виробнича необхідність (переважно для висококваліфікованих спеціалістів, які навчалися за кордоном або в межах власної країни, але на їх спеціальність немає належного попиту в країні-експортері) [14].

Висновки. Трудова міграція громадян України за кордон є на сьогодні наймасовішим і соціально значущим міграційним потоком, що позначається на демографічній ситуації, ринку праці, розвиткові економіки та соціальній сфері, добробуті громадян, рівнях бідності й соціальному розшаруванні, сімейних стосунках і вихованні дітей, має численні психологічні, світоглядні, культурні та інші наслідки. Породжені нею проблеми потребують адекватних відповідей засобами міграційної, соціально-економічної, зовнішньої політики, захисту прав людини.

Унаслідок новизни явища міжнародної трудової міграції для України, відсутності досвіду з її регулювання, державна політика в цій сфері не встигала за динамікою процесу, розвивалася з помітним запізненням. Хоча на сьогодні сформовані основні політичні підходи до феномена трудової міграції, комплексної системи державного реагування на виклики трудової міграції, забезпеченої належним законодавством і ресурсами, усе ще не створено. Водночас сучасне розуміння міжнародної міграції як потужного чинника розвитку вимагає чіткого усвідомлення суспільством і владою її позитивного потенціалу, необхідних політичних рішень і їх належної реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронін В.М. Особливості процесів трудової міграції та розвиток імміграційної політики в країнах Західної Європи в період 60–80 років / В.М. Воронін // Зарубіжний досвід соціально-економічної політики і проблеми зовнішньоекономічних зв'язків. – К., 1993. – С. 124–132.
2. Романюк М.Д. Міграції населення України за умов перехідної економіки: Методологія і практика регулювання / М.Д. Романюк. – Львів : Світ, 1999. – 290 с.
3. Малиновська О.А. Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями : [монографія] / О.А. Малиновська. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 236 с.
4. Маноло І. Белла. Направлення працівників за кордон : [посібник для країн із низьким та середнім рівнем доходів] / Маноло І. Абелла, Марія Алстестіс Абрера-Мангахас. – К. : Міленіум, 2004. – 144 с.
5. Миграция населения: трудовая миграция в России: [приложение к журналу «Миграция в России»]. – М., 2001. – С. 5.
6. Миграция (сущность и явление) / С.К. Бондырева, Д.В. Колесов. – М. : Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж : Издательство НПО «МОДЭК», 2004. – 256 с.
7. Зовнішні трудові міграції населення України / за ред. Е.М. Лібанової, О.В. Позняка. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – 206 с.

8. Міграційне право України : [підручник] / С.Б. Чехович. – К. : Школа, 2003. – 240 с.
9. Социологический энциклопедический словарь. – М. : Инфра-М: НОРМА, 1998. – 401 с.
10. Статистический словарь. – М. : Финстатинформ, 1996. – 480 с.
11. Theories of international Migration: a review and appraisal// Population and development review, vol. 19, № 3 (September 1993). – P. 431–465.
12. Міжнародна конвенція про захист прав усіх трудящих-мігрантів і членів їх сімей (1990) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/migrant.shtml.
13. Проблеми нормативно-правового забезпечення регулювання міграційних процесів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.
14. Структура та поняття міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua156.
15. Зовнішня трудова міграція населення України. – К., УЦСР, 2009. – 120 с.
16. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт : МОП, 2013. – 114 с.

УДК 331.101.3:658.3

Ришняк Н.М.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПЕРСОНАЛУ

APPLIED ASPECTS MATERIAL MOTIVATION OF SALES PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам мотивації працівників малих підприємств торговельної сфери. Визначені особливості мотивації персоналу, указана роль її матеріальної складової, проаналізовані різні схеми стимулювання праці. Запропонована технологія побудови системи матеріальної мотивації та методика розрахунку заробітної плати продавців із використанням безтарифної моделі оплати праці.

Ключові слова: мотивація, заробітна плата, компенсаційний пакет, соціальний пакет, фонд оплати праці, торговельний персонал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам мотивации работников малых предприятий торговой сферы. Определены особенности мотивации персонала, указана роль её материальной составляющей, проанализированы различные схемы стимулирования труда. Предложена технология построения системы материальной мотивации и методика расчёта заработной платы продавцов с использованием бестарифной модели оплаты труда.

Ключевые слова: мотивация, заработная плата, компенсационный пакет, социальный пакет, фонд оплаты труда, торговый персонал.

ANNOTATION

The article investigates the motivation of employees of small businesses trading sphere. The author defines features of motivation of staff indicated the role of its material component, analyzed various incentive schemes work. The study author suggests the technology of building a system of financial motivation and methods of payroll vendors using non-tariff model of payment.

Keywords: motivation, wages, compensation package, benefits package, wages fund, sales staff.

Постановка проблеми. Мотивація – один із найважливіших і багатовимірних факторів, який варто враховувати під час проведення кадрової політики на підприємстві та побудови системи оперативного і стратегічного управління. «Як зробити так, щоб люди працювали краще?» – це питання цікавить кожного, хто має в підпорядкуванні хоча б одного співробітника, не кажучи про тих, хто вимушений його щоденно вирішувати в силу своєї професії або посади, – директора або менеджера з персоналу, керівника відділу чи фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За сто років, що минули з моменту появи конвеєра Генрі Форда, у цій царині було проведено безліч якісних і кількісних досліджень, однак стимулу, котрий на сто відсотків змусив би людей працювати краще, не знайшли. Натомість з'явилось багато часткових рецептів і практик, ефективних у певних ситуаціях. Результатом стало формування трьох теоретичних підходів до розуміння мотивації (у тому числі її матеріальної складової) [1; 2].

Перший базується на визначенні потреб людей та їх цілей. Цей підхід охоплює змістовні теорії мотивації К. Алдерфера, Д. Макклеланда, Ф. Герцберга, Б. Шаміра.

Другий полягає в аналізі процесу прийняття працівником рішення щодо певного способу дій задля досягнення своїх цілей. У межах цього підходу розроблені процесуальні теорії мотивації С. Адамса, В. Врума, Е. Лоулера, Л. Портера. Зазначені підходи можна узагальнити як «те, чого ми бажаємо, та як ми цього досягаємо».

Третій передбачає дослідження мотивації з метою впливу на поведінку інших людей. Прикладом може бути ситуація, коли менеджер (або власник фірми) намагається вплинути на підлеглих, щоб досягнути високих результатів трудового процесу. Ці проблеми – предмет вивчення теорій соціального впливу мотивації Д. Боуена, Дж. Олдхема, Р. Фрея, Дж. Хекмена.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки сутність менеджменту полягає у виконанні завдань за допомогою інших людей, багато керівників ставлять слушне питання про практичне значення мотиваційних теорій. Відповідь на нього можна окреслити так: моніторинг потреб, інтересів, прагнень, мотиваційного потенціалу надає можливість розробляти й використовувати на підприємстві систему засобів активізації трудової поведінки. Чи не найважливішою її складовою є різні форми матеріального заохочення.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз сучасних систем стимулювання персоналу й викладення технології побудови матеріальної мотивації працівників торгової сфери. За статистикою 96% від загальної кількості підприємств оптової та роздрібної торгівлі становлять малі підприємства. Саме цей вид економічної діяльності є профільним для третини малих підприємств України [3]. Тому наведена в роботі методика має посприяти вдосконаленню управління трудовими ресурсами невеликих фірм зазначеної галузі.

Виклад основного матеріалу. В основі функціонування малого підприємства лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження й залучення різних форм економічного та неекономічного заохочення.

Для малого підприємництва властиві соціальні джерела активізації колективної праці, що не притаманно для великих фірм. Характерний для нього дух ініціативи, підприємливості й динамізму виражається в особливих людських стосунках і специфічному соціально-психологічному кліматі. У невеликих трудових колективах, пов'язаних єдиним прагненням до самостійності та виживання, відроджується почуття господаря, скорочуються до мінімуму елементи бюрократизму. Незначний кількісний склад малих підприємств дає змогу зблизити інтереси керівництва й підлеглих. Між співробітниками тут, як правило, немає боротьби за престиж, яка поглинає значну частину творчої енергії працівників великих корпорацій. У невеликих фірмах для стосунків у трудовому колективі характерна простота, що допомагає швидкому розв'язанню трудових конфліктів між адміністрацією та працівниками.

Малий бізнес здатний залучати до роботи на своїх підприємствах спеціалістів, які працюють на власний страх та ризик і навіть за меншу винагороду. Крім того, особливостями матеріальної мотивації є широке використання нетрадиційних систем оплати праці та її індивідуалізація (таблиця 1).

Технологія побудови системи матеріальної мотивації включає такі етапи.

1. Розроблення політики у сфері оплати праці. У її межах необхідно визначити, яку стратегію стосовно конкурентів фірма планує проводити. У кожному випадку підприємець має чітко уявляти можливі наслідки своїх дій (таблиця 2).

2. Оцінювання розміру фонду оплати праці (далі – ФОП). Традиційно ФОП розглядають стосовно прибутку (до сплати податків) або сукупних витрат (що правильніше). Частка ФОП у прибутку не повинна перевищувати 15% – це традиційна практика багатьох компаній, цифра виведена як рекомендаційна, щоб не було перевитрат на персонал.

Таблиця 1

Безтарифні системи організації заробітної плати

Варіант безтарифної системи	Характеристика	Особливості застосування
Розподільна (пайова) система	Визначення заробітку працівника на основі кількісного підрахунку особистого вкладу в загальні результати роботи колективу (коефіцієнт трудової участі, коефіцієнт трудової вартості) із застосуванням єдиних критеріїв оцінювання	Застосовування систем передбачає повну відповідальність трудового колективу за результати роботи підприємства. Основною вимогою нарахування заробітної плати працівнику є виконання роботи в повному обсязі й у встановлені терміни. Кінцеві результати роботи повинні підлягати точному виміру
Комісійна система	Визначення заробітної плати працівника на основі прямої залежності від обсягів реалізації товарів або послуг шляхом установлення: фіксованої сума за кожну продану одиницю, фіксованого процента від маржі за контрактом, фіксованого відсотка від обсягу реалізації, фіксованого відсотка від базової заробітної плати за умови виконання плану продаж	Має обмежене застосування, використовується для працівників відділів маркетингу або збуту. Забезпечує підприємству такі переваги: зміцнює його позиції на ринку, підвищує конкурентоспроможність, визначає прямий зв'язок результатів роботи із розмірами винагороди, сприяє скороченню непрямих витрат. Вимагає гнучкої системи винагород, яка передбачає диференційований підхід до встановлення нормативів за видами продукції, оскільки вони мають різну складність просування на ринку. Потребує визначення гарантованої частини заробітної плати, оскільки розрахунок заробітної плати лише за нормативом продаж робить її нестабільною
Ставка трудової винагороди	Визначення заробітної плати персоналу на основі встановлення певного відсотка від суми платежів, що надійшли фірмі від замовників	Застосовується при організації матеріального стимулювання працівників, які надають сервісні, консалтингові, інжинірингові послуги. Передбачає визначення гарантованого заробітку, що не залежить від обсягів замовлень
Система «плаваючих» окладів	Визначення розміру посадового окладу керівників і спеціалістів у звітному місяці на основі результатів роботи за попередній місяць. Критеріями обрахунку є розмір прибутку, рівень продуктивності праці в підрозділі або на підприємстві, особистий внесок у кінцеві результати роботи	Набір критеріїв визначення розмірів окладу є нестабільним, він залежить від завдань, які вирішує той чи інший підрозділ. Відбувається спотворення соціально-економічного змісту посадового окладу, оскільки він у повному обсязі залежить від загальних результатів роботи підприємства або підрозділу. Частий перегляд розмірів окладів і різні принципи їх формування вимагає скоординованої та злагодженої роботи відповідних служб

Джерело: [4, с. 112–113]

Таблиця 2

Варіанти стратегії матеріальної мотивації

Дії	Найбільш імовірні наслідки
Платити мінімально можливу зарплату	Доведеться працевлаштовувати тільки недосвідчених співробітників. Забезпечена висока плинність кадрів. Утримати персонал і гарантувати його ефективну роботу практично неможливо
Платити на рівні середніх зарплат на ринку	Досвід і знання нових співробітників недостатні, доведеться їх навчати. Рівень плинності кадрів середній, але йти будуть кращі співробітники з тих, кого підготували
Платити вище за середній рівень зарплати на ринку	Можна вибрати гідних кандидатів. Співробітники будуть дорожити своєю роботою, плинність кадрів буде мінімальна. Деякі співробітники можуть отримувати більше, ніж коштують їх послуги на ринку
Платити по максимуму рівня зарплати на ринку або навіть вище	Можна запросити кращих із кращих на роботу у фірмі. Можна ставити високі плани й вимоги. Співробітники можуть перестати добре працювати через ефект переплати – виникає почуття незамінності й «зоряна хвороба». Велика ймовірність шантажу з боку співробітників – ефект «незамінного працівника»

Наприклад, у великій всесвітній роздрібній мережі Wal-Mart фонд оплати праці становить 45% від сукупних витрат, що є, за їх власним визнанням, дуже високим показником [5, с. 279].

3. Визначення структури компенсаційного пакету. Компенсаційний пакет – це сукупність видів матеріального й нематеріального стимулювання, які отримує співробітник за результатами своєї праці в грошовому та негрошовому вираженні.

Головне правило розробки компенсаційного пакету – кількість грошей та інших благ, одержуваних продавцем, має бути прив'язане до результативності його діяльності. Якщо продавець воліє працювати за фіксовану заробітну плату й не поспішає обслуговувати чергового покупця, швидше за все такий співробітник магазину не потрібен. Робота продавця оцінюється за кількістю проданого ним товару, а не за вміння вчасно приходити на роботу і красиво стояти біля стелажа (хоча в окремих випадках може знадобитися й ця навичка).

Фіксуючи кількісні показники продажів, не варто забувати про якісні стандарти роботи. Якщо співробітник добре реалізує товар, але при цьому дозволяє собі запізнюватися на роботу, грубити покупцеві, це повинно позначитись на рівні його заробітної плати.

Друге правило – схема нарахування заробітної плати має бути зрозумілою для підлеглих (добре, коли вони самі можуть підрахувати, скільки заробили в поточному місяці). Складні коефіцієнти трудової участі, не зрозумілі навіть директорові магазину, а також необґрунтовані премії не стимулюють продавця працювати краще.

Третє правило – система оплати праці повинна сприйматися співробітниками як справедлива. Якщо на підприємстві прийнято від кожного по здібностям, але кожному по потребі, то варто очікувати звільнення успішних продавців, оскільки їх уже взяли на роботу в магазин конкурента. Якщо прийнято від кожного по потребам (магазину), кожному з примхи (керівника), результат буде таким самим. Якщо власник економить на торговельному персоналі, а продавці отримують менше за середній рівень заробітної плати в аналогічних магазинах, чи варто описувати результат?

Структура компенсаційного пакета продавця-консультанта має включати такі елементи.

I. Базовий оклад – фіксована сума грошей, що виплачується працівникові за будь-яких обставин за якісно і вчасно виконані посадові обов'язки. Головне правило базового окладу – співробітники на одній посаді (в однаковій категорії) отримують однаково.

II. Доплати й надбавки – виплачуються співробітнику за особливі умови або зміст праці. Наприклад, надбавка за стаж роботи або виконання функцій, не передбачених посадовою інструкцією, доплата за роботу у вихідні та святкові дні.

III. Змінна частина – виплачується за результат роботи. Наприклад, відсоток від обсягу продажів, фіксований бонус за перевиконання плану або премія за результатами роботи в поточному періоді.

IV. Соціальний пакет – належить до нематеріальної мотивації. Сюди входять компенсації витрат, пов'язаних із виконанням працівником своїх обов'язків (наприклад, оплата проїзду в громадському транспорті) або виплати соціального характеру (забезпечення харчуванням, путівки з фонду соцстрахування тощо).

Змінна частина може залежати від індивідуальних чи колективних результатів роботи. Під час вибору варіантів змінної частини потрібно проаналізувати організацію продаж у магазині:

– чи здійснюється облік особистих продажів кожного конкретного продавця;

– чи враховуються продажі лише як результат роботи всього колективу (зміни)?

Облік особистих продажів уводиться в тих магазинах, де роль продавця дуже важлива: бутіки одягу, магазини меблів, побутової техніки. У таких випадках для продавців-консультантів сума базового окладу й надбавок зазвичай посідає 30-40% від усіх виплат, а змінна частина – 60–70% і становить відсоток від продажів.

Якщо продавці забезпечують тільки обслуговування покупців (наприклад, продуктовий супермаркет), і визначити участь конкретного

продавця в досягненні планових показників продажів неможливо, базова частина та надбавки можуть становити 70–90%. А змінна частина, що являє собою премію за колективні досягнення певних кількісних або якісних показників, – 10–30%.

У торгових точках, де специфіка товару така, що споживачу потрібен час для прийняття рішення про покупку, рекомендується частину суми премій робити індивідуальною, тобто залежною від досягнень конкретного співробітника, а частину – колективною, яка залежить від того, чи виконає магазин загалом план продажів.

V. Обрання схеми оплати праці. Досвід роботи торговельних підприємств надає можливість запропонувати такі варіанти.

1. Оклад + відсоток від продажів усього магазину. За такої схеми виникає помилкове відчуття соціальної справедливості – ми отримуємо порівну. Зовні всі задоволені, працюють на загальний дохід. А якщо придивитися, слабкі продавці ховаються за спинами сильних. Успішні працівники незадоволені, тому що працюють більше, а отримують так само. За такої системи складно виділити лідерів і співробітників, які відстають. Результат – професіонали звільняються з магазину.

2. Оклад + премія, якщо виконаний або перевиконаний план. Ця схема вдала, якщо внесок конкретного продавця складно виокремити. Її недолік: часто премію виплачують за виконання плану, тому її сенс (нагорода за кращу роботу, ніж було заплановано) утрачається.

3. Оклад + % від особистих продажів. Відразу виявляються лідери серед продавців. Негативні сторони зазначеного варіанта: жорстка конкуренція між продавцями за покупця й почуття несправедливості, якщо ти консультував, а купили наступного дня в іншого продавця.

4. Оклад + % від особистих продажів + % від продажів усього магазину. Дає змогу скорегувати негативні сторони попередньої схеми оплати праці.

5. Оклад + система премій, що базується на показниках результативності. Показники результативності включають у себе все, що є головним в оцінюванні роботи співробітників, а саме: кількісні показники (обсяги продажів або прибутку), а також якісні показники (дотримання єдиних стандартів роботи персоналу). Зазвичай виділяють від трьох до семи показників, за якими відбувається оцінювання та нарахування премій. Така система створює найбільший мотивувальний ефект, оскільки зарплата співробітника залежить від того, який унесок у досягнення цілей магазину він зробив.

Далі пропонуємо таку методику розрахунку розміру заробітної плати. Продавці-консультанти реалізовують складний товар, для продажу якого необхідна детальна консультація й час для прийняття рішення. Схема «оклад + % від особистих продажів» не спрацювала: продавці скаржилися, що витрачали час на клієнта, а він за покупкою приходив через кілька днів. Тому пропонуємо таку схему:

– 30% від загальної суми заробітної плати виплачується як гарантована й недоторканна погодинна оплата;

– 40% від загальної суми заробітної плати виплачується як відсоток від особистих продажів. Для цього кожна покупка фіксується на конкретного продавця. Сам відсоток може варіюватися залежно від виду товару. З цієї суми можуть здійснюватись утримання на погашення недостачі;

– 30% від загальної суми заробітної плати виплачується як відсоток від продажів усього магазину. Ця сума може бути використана на штрафи за порушення дисципліни тощо.

Розрахунок розміру заробітної плати виглядатиме так. Припустимо, для продавця запланована заробітна плата в розмірі 200 у. о., у середньому він працює 168 годин на місяць, середній обіг по магазину становить 100 000 у. о., кількість працівників – 15 осіб.

Відповідно, годинна ставка становитиме:

(30% від 200) / 168 = 0,36 у. о на годину.

Відсоток від особистих продажів становитиме:

((40% від 200) × 15) / 100000 = 1,2%.

Відсоток від загальних продажів становитиме:

(30% від 200) / 100000 = 0,06%.

VI. Визначення складу соціального пакета.

Вибираючи засоби нематеріального стимулювання, які для компанії однаково коштують грошей, слід визначити, які категорії співробітників працюють у магазині. Наприклад,

– для студентів або стажистів важливий гнучкий графік, можливість навчання та гарантія прийому на роботу після стажування;

– для молодих людей до 27–30 років, які не мають сімей, важлива можливість заробити, тому що в цей віковий період відбувається первісне нагромадження коштів. Краще підвищити їм зарплату, а решту вони придбають самі. Не менш важливе для них кар'єрне зростання й пов'язане з ним короткострокове навчання;

– для сімей із маленькою дитиною важлива гарантія заробітку, медична страховка та різного роду пільги, пов'язані з дитиною (гнучкий графік, відпустки в літній період, путівки).

– для професіоналів 30–45 років необхідна самостійність у роботі, а також привілеї, що вказують на соціальний статус (кабінет, автомобіль, оплата турпоїздки за кордон, медобслуговування в статусному медзакладі). Також їх може зацікавити навчання за суміжними спеціальностями або отримання другої вищої освіти;

– для людей передпенсійного й пенсійного віку важливі соціальні гарантії, медична страховка, можливість передачі досвіду молодим спеціалістам.

Під час розроблення розміру і складу соцпакета варто врахувати, що окремі форми нема-

теріального стимулювання мають на меті різні цілі:

1) соціальне стимулювання передбачає турботу про здоров'я співробітника (медстраховка, путівка до санаторію) або зручність його пересування на роботу (оплата проїзного чи оренда автобуса, що довозить співробітників до магазину);

2) функціональне стимулювання передбачає поліпшення умов праці (гнучкий графік, комфортний мікроклімат у приміщенні, наявність кімнати відпочинку);

3) соціально-психологічне стимулювання робить акцент на суспільне визнання (дошки пошани, підвищення статусу, публічна похвала керівництва);

4) творче стимулювання надає можливість підвищити кваліфікацію (навчання, стажування);

5) особистісне стимулювання – це те, що приємно конкретній людині (додаткова відпустка, місце для паркування машини тощо).

Висновки. Запропонована методика визначення системи матеріальної мотивації не може розглядатись як єдино можлива й остаточна «панацея» під час «лікування» кадрових хвороб торгового підприємства. Складність полягає в непередбачуваності й динамізмі зовнішнього середовища діяльності малих фірм і недостатності власного запасу міцності. Не буває «правильних» або «неправильних» рішень щодо розмірів і способів винагороди. Скоріше вони є відповіддю на тиск конкуренції та оцінювання обставин. Тому вибір будь-якої системи мотивації праці розглядається з боку керівництва (або власника) як ризик із надією виграти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодди Д. Основы менеджмента : [учебник] / Д. Бодди, Р. Пептон ; пер. с англ. Ю. Каптуревского, Ю. Писарёнка. – СПб. : Питер, 2001. – 832 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу : [навчальний посібник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році / Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_ed.
4. Парсяк В.Н. Управління персоналом промислових підприємств: мотиваційні впливи : [монографія] / В.Н. Парсяк, О.В. Погорєлова, Н.М. Ришняк та ін. – Миколаїв : Видавництво Торубари О.С., 2011. – 240 с.
5. Сысоева С.В. Большая книга директора магазина : [бизнес-пособие] / С.В. Сысоева, Г.Г. Крок. – СПб. : Питер, 2012. – 381 с.

УДК 37.1:656.338

Смерічевська С.В.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри логістики
Національного авіаційного університету

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СЦЕНАРІЮ І НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

THE METHODICAL APPROACH TO THE JUSTIFICATION OF THE SCRIPT AND THE DIRECTION OF FORMATION OF EDUCATIONAL AND INNOVATIVE POTENTIAL OF ALL-OUT EXPANSION OF THE LOGISTICS ECONOMY

АННОТАЦІЯ

Стаття є логічним продовженням серії публікацій автора, які присвячені обґрунтуванню стратегічної необхідності логістизації національної економіки, що пред`являє принципово нові вимоги до системи освіти і формування її інноваційного потенціалу. В даній статті розглянуто альтернативні сценарії формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки, визначено ключові концепти базисного, мобілізаційного та інноваційного сценаріїв, що дозволило запропонувати організаційно-методичний підхід до обґрунтування раціонального вибору сценарію в залежності від реального стану і характеру освітньо-інноваційного потенціалу країни.

Ключові слова: освітньо-інноваційний потенціал, логістизація національної економіки, базисний сценарій, мобілізаційний сценарій, інноваційний сценарій, превентивна модель підготовки фахівців.

АННОТАЦИЯ

Статья является логическим продолжением серии публикаций автора, посвященных стратегической необходимости логистизации национальной экономики, что предъявляет принципиально новые требования к системе образования и формированию ее инновационного потенциала. В данной статье рассмотрены альтернативные сценарии формирования образовательно-инновационного потенциала логистизации национальной экономики, определены ключевые концепты базисного, мобилизационного и инновационного сценариев, что позволило предложить организационно-методический подход к обоснованию рационального выбора сценария с учетом реального состояния и характера образовательно-инновационного потенциала страны.

Ключевые слова: образовательно-инновационный потенциал, логистизация национальной экономики, базисный сценарий, мобилизационный сценарий, инновационный сценарий, превентивная модель подготовки специалистов.

ANNOTATION

The article is a logical continuation of a series of publications of the author, which are devoted to strategic necessity of all-out expansion of the logistics of the national economy that imposes entirely new demands on the education system and its innovation potential. This article discusses alternative scenarios for the formation of educational and innovative potential of the total logistics of the national economy, identified key concepts of the base, mobilization and innovative scenarios, allowing to offer organizational and methodological approach to the justification of a rational choice of the scenario taking into account the real state and nature of educational and the formation of its innovation potential.

Keywords: education and innovation potential, the Total Logistics of the National Economy, educational and innovative potential of all-out expansion of the logistics economy, the baseline scenario, the mobilization scenario, the innovative scenario, preventive model of training specialists.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Обґрунтування напрямів формування освітньо-інноваційного потенціалу (ОІП) логістизації національної економіки має ґрунтуватися на принципах відповідності заходів державного впливу стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку країни і стану та закономірностей розвитку ОІП країни. Це викликає необхідність формування організаційно-методичного підходу до вибору пріоритетних напрямів формування ОІП логістизації на основі врахування довгострокового характеру державного регулювання та характеристик поточного стану освітньо-інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням визначення та формування освітнього та інноваційного потенціалу в науковій літературі завжди приділялося досить багато уваги, однак, більшість досліджень мають фрагментарний, а подекуди і суперечливий характер. Крім того, в науковій літературі освітній та інноваційний потенціал розглядаються автономно, хоча в інтегральних оцінках освітнього потенціалу, як правило, є показники, які оцінюють інноваційну його складову, а в інтегральних оцінках інноваційного потенціалу обов'язково присутня освітня складова [1]. Незважаючи на валідність більшості досліджень, запропоновані ними теоретичні та методологічні підходи до оцінки та формування як інноваційного, так і освітнього потенціалу характеризуються своєю амбівалентністю, що аж ніяк не вичерпує методологічних особливостей оцінки та формування освітнього та інноваційного потенціалу. Що ж стосується досліджень формування освітньо-інноваційного потенціалу економіки як основи її логістизації, то такі дослідження взагалі відсутні.

Мета. На основі компативного аналізу можливих сценаріїв формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки запропонувати організаційно-методичний підхід обгрунтування вибору найбільш раціонального з них в залежності від реального стану і характеру освітньо-інноваційного потенціалу країни.

Виклад основного матеріалу. Економічні реалії України, суспільно-політична ситуація в країні, стратегічні пріоритети розвитку національної економіки на засадах логістизації, а також результати аналізу економічних передумов

і поточного стану формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки зумовлюють необхідність визначення методичних підходів, стратегічного бачення процесу формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації, його основних рис і наслідків для національної економіки, можливості реалізації у заданих соціально-економічних умовах. На цій підставі і з урахуванням матеріалів раніше проведеного автором дослідження [4, 5], можуть бути виділені три типи сценаріїв формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки (рис. 1).

Базовий сценарій. Виходячи з результатів кількісного аналізу показників первинного стану ОІП логістизації економіки і закономірностей їх розвитку, слід відзначити, що тенденція до зростання останніх хоча й є позитивною, однак у абсолютному вираженні ці показники є вкрай недостатніми. Дуже складними є й економічні передумови формування ОІП логістизації економіки, зокрема, стан транспортної інфраструктури України, обсяги бюджетного фінансування сфери освіти (стосовно як Державного бюджету, так і обласних бюджетів), поточна економічна ситуація в країні, яка не сприяє зростанню обсягів фінансування освітньої діяльності за рахунок коштів домогосподарств, наукової й інноваційної діяльності – за рахунок коштів підприємств і організацій. Несприятливими є й інші чинники й умови формування ОІП логістизації економіки. На цій підставі базовий сценарій [3] може передбачати нарощування показників ресурсної складової до рівня показників економічно розвинутих країн з мінімальним втручанням в усталені механізми і принципи здійснення освітньої й науково-інноваційної діяльності закладів сфери освіти.

Виключно державною прерогативою залишаються проблеми законодавчо-правового та інформаційного забезпечення реалізації даного сценарію формування ОІП логістизації національної економіки, а також нормативного забезпечення, якому відводиться досить суттєва роль. Саме створення освітніх стандартів, встановлення нормативних вимог якості освіти має забезпечити відповідність змісту освітньої й інноваційної діяльності завданням цілеспрямованого розповсюдження логістичних принципів, методів та інструментарію для раціоналізації та оптимізації потокових процесів тотально в усіх сферах і видах діяльності; розвитку та тотальному впровадженню концепції логістичного менеджменту на мікро-, мезо- та макрорівнях управління економікою; підготовці нового покоління менеджерів та фахівців для національної економіки на основі концепції освітньої логістики.

Якщо забезпечення інтенсивного розвитку ринку логістичних послуг як стратегічної галузі національної економіки передбачає оновлення змісту підготовки спеціалістів для галузі логістики, потребу в кваліфікованих робітниках, зайнятих на ринку логістичних послуг, інноваційних підходів, методик, процедур логістичної діяльності, то реалізація інших перспективних напрямів логістизації національної економіки потребує значно більшого. Тотальна організація логістичних систем та інноваційний розвиток логістичної інфраструктури вимагають формування логістичного мислення у фахівців усіх сфер національного господарства. Формування мережевих структур, утворення кластерів, організація логістичних і транспортно-логістичних систем регіонального, міжрегіонального, національного рівня потребують посилення право-

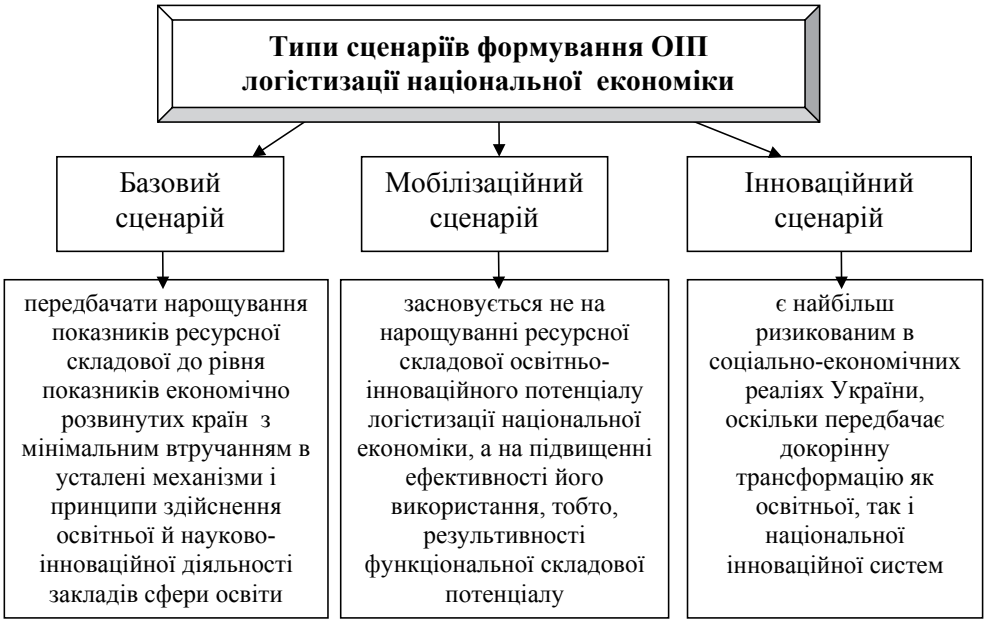


Рис. 1. Альтернативні сценарії формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки

вої складової у змісті освітніх планів і програм, підвищення компетентності з менеджменту і публічного адміністрування випускників усіх спеціальностей, розуміння сутності новітніх логістичних концепцій і технологій, особливостей логістичної організації потоків і потокових процесів у фаховій області тощо.

Базовий сценарій формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки передбачає посилення акцентів в інноваційній діяльності не на створенні продуктових інновацій, а на інноваціях процесних, управлінських, суто логістичних, а також освітніх, здатних забезпечити підготовку кадрів для логістичної економіки у найкоротші терміни з максимальною ефективністю.

Мобілізаційний сценарій засновується не на нарощуванні ресурсної складової освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки, а на підвищенні ефективності його використання, тобто, результивності функціональної складової потенціалу. Нарощування окремих видів ресурсів може бути допущене лише для забезпечення реалізації стратегічних і середньострокових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку економіки України.

Мобілізаційний сценарій потребує, по-перше, переходу від *констатаційної* моделі підготовки фахівців до превентивної, тобто *випереджальної* моделі. *Превентивна модель* передбачає підготовку фахівців-новаторів, компетентних у питанях ефективного впровадження у найсучасніших, передових логістичних концепціях, методах, інструментах, технологіях, які пропонує світова логістична наука і практика, і які поки не знайшли широкого застосування в Україні, однак є найбільш перспективними для розвитку національної економіки.

По-друге, ключовою рисою мобілізаційного сценарію є реалізація концепції «освіта протягом життя», яка передбачає більш широко розповсюджувати філософії безперервної освіти, самоосвіти, в тому числі – в області логістики.

По-третє, в межах мобілізаційного сценарію отримує виключного значення розвиток системи внутрішніх і зовнішніх трансформаторів знань на інновації в усіх сферах національного господарства.

По-четверте, мобілізаційний сценарій передбачає інтенсифікацію використання в освітніх установах своїх внутрішніх резервів, зокрема на основі інноваційного комбінування ресурсів і факторів освітнього процесу та реалізації стратегії освітнього антрепренерства [2; 6] та інтрапренерства [6].

Інноваційний сценарій формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки є найбільш ризикованим в соціально-економічних реаліях України, оскільки передбачає докорінну трансформацію як освітньої, так і національної інноваційної систем. Інноваційний сценарій передбачає форсований процес переходу інноваційної моделі освіти, що сприятиме реалізації неологістики 3-го покоління, концепції тотальної (наскрізної) логістизації національної економіки з прискореним переходом через проміжні стадії. Характерні для тотальної логістизації економіки властивості: інноваційний розвиток логістичної інфраструктури, розвиток мережевих інформаційних технологій, перехід на принципи логістичного менеджменту на всіх рівнях управління, включаючи державне управління, спрямовані на забезпечення якнайшвидчого переходу від структурної та регіональної до ресурсної та кластерної (сітьової) моделі управління національною економікою. Виходячи з цього, інноваційний сценарій формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки є найбільш витратним, зміст якого базується на забезпеченні принципів тотальної логістичної грамотності та освітнього логістичного антрепренерства.

Логістизація системи державного управління в результаті реалізації концепції логістичного менеджеризму, з одного боку, виступає як процесна інновація на макрорівні, а з другого боку, як кардинальна зміна системи державного управління національної економіки на основі логістичного підходу, сприятиме створенню умов для генерації інновацій чотирьох видів: продуктових (розвитку ринку інноваційних логістичних послуг); структурних (створення інноваційної транспортно-логістичної інфраструктури); процесних (впровадження та розвиток новітніх логістичних концепцій і технологій); системних (формування логістичних систем інноваційного типу (стратегічних альянсів, ТЛК, віртуальних логістичних мереж, тощо). В свою чергу, генерація інновацій будь якого з вище зазначених видів, потребує вибудови принципово нової системи накопичення і трансформації знань, що вимагає кардинальної зміни освітніх програм, організації процесу навчання, структури освітньої сфери країни, розробки принципово нової державної політики розвитку освітньої та інноваційної сфер діяльності в Україні, тобто переформатування усієї структури освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки і взаємозв'язків між його елементами.

Вибір одного з сценаріїв формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки і відповідний підбір напрямів та інструментів реалізації залежить від впливу чинників трансформації освітньо-інноваційної сфери України, а також від поточного, первинного стану національного освітньо-інноваційного потенціалу й характеру його формування. В цілому методичний підхід до обґрунтування пріоритетних напрямів формування ОІП логістизації національної економіки представлений на рис. 3. Вибір оптимального набору пріоритетів пропонується здійснювати за рахунок експертного визначення характеру формування освітньо-інноваційного потенціалу

логістизації і показників результуючої складової та укрупнених чинників його трансформації.

Цей процес спрямований на прийняття рішення щодо визначення квадрату з відповідним певному стану набором пріоритетів формування ОІП логістизації національної економіки. Оптимального рішення у даному випадку можна досягти за рахунок визначення окремо позиції ОІП за характером формування та за можливостями забезпечення певного сценарію розвитку.

Визначення цих позицій залежить від експертної оцінки критеріїв, що відображають характер формування, ступінь достатності показників результуючої складової ОІПЛ та дію чинників трансформації освітньо-інноваційного потенціалу логістизації.

Особливого значення при реалізації наведеного організаційно-методичного підходу набуває інформаційно-аналітичне забезпечення стану детермінантів, яке є ефективним важелем державного регулювання ОІП логістизації національної економіки.

Висновок. Таким чином, процесу реалізації запропонованого організаційно-методичного підїоду формування ОІП логістизації економіки повинна передувати робота щодо інформаційного забезпечення, тобто формування знань про стан і характер ОІП логістизації та чинники його трансформації. Рішення, прийняті щодо впливу відповідних чинників є автоформалізованими, бо приймаються на основі знань експертів. Тому подальша задача повинна реалізовуватися за допомогою технологій реалізації складно формалізованих задач. Саме в цьому напрямку планується проведення подальших досліджень.

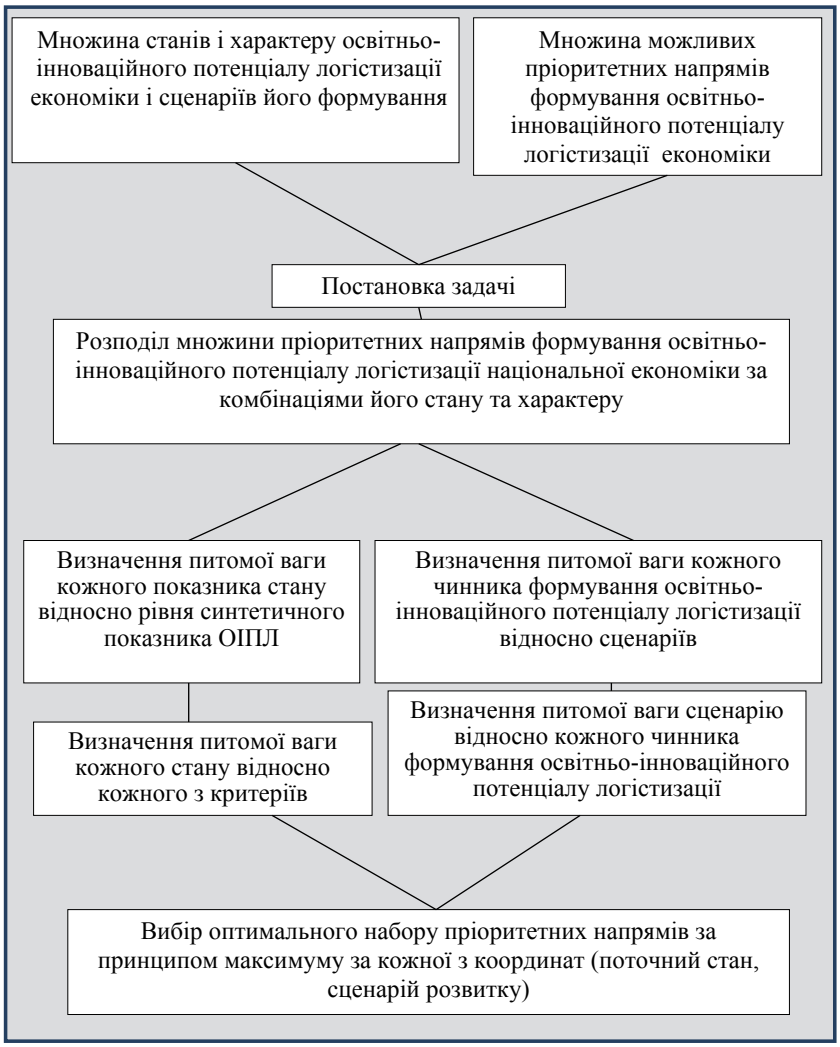


Рис. 3. Методичний підхід до обґрунтування пріоритетних напрямів формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Інноваційний потенціал України: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко, Л. П. Кудирко [та ін.]; за заг.ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2012. – 592 с.
2. Коваленко А. И. Образовательное антрепренерство. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 166 с.
3. Мурадов М. Сценарный подход как метод анализа проектных рисков. – Иваново, Финансовая академия при Правительстве РФ (ИГХТУ), 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.docme.ru/doc
4. Смерічевська С. В. Вектор розвитку організаційних форм логістизації національної економіки в Україні / С. В. Смерічевська // Економічний часопис–XXI. – Київ: Інститут суспільної трансформації, 2012. – №7-8. – С. 22-25.
5. Смерічевська С. В. Системні функції інноваційного потенціалу науково-освітньої сфери в системі координат макро-та мезоекономіки / С. В. Смерічевська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2012 р., № 5(68). – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2012. – С. 24-26.
6. Смерічевська С. В. Концепція освітнього антрепренерства як запорука інноваційного розвитку та логістизації національної економіки / С. В. Смерічевська // Проблеми ефективності використання людських і природних ресурсів України. Збірник наукових праць ДонДУУ. – Донецьк: Вид-во «Цифровая печать», 2012. – Т. XIII. (серія «Економіка», вип. 233). – С. 210-220.

УДК 35.081.7

Статівка Н.В.
доктор наук з державного управління, доцент,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Кошкалда І.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОСАДОВИХ ОСІБ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ

CONDITIONS OF FORMATION OF THE LABOR POTENTIAL OF OFFICIALS OF LOCAL GOVERNMENT IN THE RURAL AREAS AND THE WAYS OF ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано нагальність вирішення проблеми розвитку трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості за умов децентралізації управління соціальними процесами й розвитку демократичних тенденцій в Україні. Визначено умови формування трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості, проаналізовано кількісні та якісні параметри його розвитку, окреслено проблеми професіоналізації кадрів. Обґрунтовано напрями і шляхи розвитку трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості.

Ключові слова: трудовий потенціал, посадові особи органів місцевого самоврядування, чинники розвитку трудового потенціалу, професійна підготовка, сільський розвиток.

АННОТАЦИЯ

Обоснована насущность решения проблемы развития трудового потенциала должностных лиц местного самоуправления в сельской местности в условиях децентрализации управления социальными процессами и развития демократических тенденций в Украине. Определены условия формирования трудового потенциала должностных лиц местного самоуправления в сельской местности, осуществлен анализ количественных и качественных параметров его развития, обозначены проблемы профессионализации кадров. Обоснованы пути развития трудового потенциала должностных лиц местного самоуправления в сельской местности.

Ключевые слова: трудовой потенциал, должностные лица, органы местного самоуправления, факторы развития трудового потенциала, профессиональная подготовка, развитие сельской местности.

ANNOTATION

The article shows the problem of the luck of specific skills of local authorities to manage the local administrative areas, under conditions of changing the legislation of power decentralizations, which gives more opportunities for local government to manage the social processes and to develop the democratic tendencies in Ukraine. Especially this problem arises in rural areas where the labor potential is lower than in the cities. The article shows the way to improve government skills for local authorities and define the indicators which they suppose to reach.

Keywords: labor potential, officials of local government, factors of development of labor potential, professional training, rural areas development.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження проблеми розвитку трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості зумовлена тим, що саме професійні управлінці в нових умовах сучасних трансформацій є важливим фактором і водночас головним суб'єктом динамічного суспільно-політичного й економічного розвитку сільських територій України, модернізації базових інститутів.

Сучасна наукова думка розглядає місцеве самоврядування як єдино можливу модель демократизації та раціоналізації влади на місцях і невід'ємний атрибут громадянського суспільства.

Проблемною ланкою для управлінської системи на сучасному етапі залишається кадрове забезпечення органів місцевого самоврядування. Професійна здатність чиновників місцевого самоврядування не є достатньою, а формування кадрового потенціалу має проблеми, які безпосередньо впливають на професіоналізм цієї категорії службовців. Зокрема, у Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 рр. йдеться про «повільні темпи впровадження сучасних технологій професійного розвитку» [6]. Причина неспроможності багатьох службовців як справжніх професіоналів своєї справи криється, зокрема, у самій екстенсивній «технології» відтворення трудового потенціалу органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми політико-правового регулювання місцевого самоврядування, його ефективної організації та функціонування є предметом досліджень вітчизняних учених, зокрема В. Бабкіна, В. Мамонової, К. Гаджиєва, А. Зайця, Г. Кобця, Ю. Куца, О. Лукашевої, Ю. Пивоварова, В. Ткаченко, О. Чаплиг та ін. Системні дослідження з питання розвитку трудового потенціалу, зокрема підвищення професійної компетентності державних службовців, здійснюють В. Гошовська, П. Ворона, С. Серьогін, В. Скуратівський, Ю. Сурмін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний доробок вітчизняних учених, нині недостатньо досліджень, присвячених вивченню умов та особливостей формування трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості, перешкод їх професіоналізації та напрямів розвитку трудового потенціалу вказаних осіб.

Мета статті. Для розуміння вищевказаних проблем проаналізуємо умови формування трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування в сільській місцевості, зміну якісних параметрів їх розвитку й визначимо шляхи підвищення їх професійної компетентності.

Виклад основного матеріалу. В Україні проживання в сільській місцевості ототожнюється з отриманням доходу переважно від сільськогосподарської праці. Таке становище склалося через те, що в процесі урбанізації відбувалася концентрація в містах несільськогосподарських видів діяльності, тоді як у сільській місцевості таким видам діяльності не приділялося належної уваги.

У багатьох розвинутих країнах у загальній кількості зайнятих в економіці частка населення, що проживає у сільській місцевості, у рази перевищує частку зайнятих у сільському господарстві. Наприклад, у 2010 р. у структурі зайнятого населення в Німеччині частка, зайнятих у сільському господарстві, становила 2%, а населення, яке проживало у сільській місцевості, – 17%, у Франції – 3% і 29%, відповідно [16].

На початок 2014 р. в Україні понад 31% населення проживало в сільській місцевості [14, с. 7], а кількість зайнятого населення в галузі сільського господарства, мисливства, лісового й рибного господарства протягом 2000–2011 рр. зменшилася на 0,9 млн осіб, або майже на 21%, тобто його частка в загальній структурі зайнятості зменшилася з 21,5% до 16,8% [7, с. 33]. За зазначений період кількість найманих працівників у сільському господарстві в Україні скоротилася у 3,6 раза, з 2 582 тис. осіб до 719,3 тис. [11, с. 12].

Як зазначається в аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень, сучасні тенденції розвитку сільських територій України відбуваються в напрямі звуження сфери прикладання праці та невідповідності професійно-кваліфікованої якості працівників потребам роботодавців, зростання безробіття. Проблема диверсифікації сфер зайнятості сільських мешканців особливо актуальна в регіонах України з високою часткою селян.

Усе це дає підстави зарахувати питання структурних змін на ринку праці як на сьогодні, так і надалі до гострих складних і невідкладних завдань для всіх без винятку органів державної влади й місцевого самоврядування.

Очевидною та нагальною є проблема створення робочих місць у сільській місцевості. Основних стратегічних сценаріїв вирішення зазначеної проблеми, запропонованих органами влади, було кілька, зокрема розвиток дрібних і селянських фермерських господарств (до речі, їм важко конкурувати з великим агробізнесом); зобов'язання сільськогосподарських виробників до створення певної кількості робочих місць залежно від площі угідь в обробітку (щоправда, норма мала рекомендаційний характер) тощо. Зауважимо, що такого роду дії в основі своїй порушують принципи ефективного ведення агробізнесу й основи підприємницької діяльності. Учені Національного інституту стратегічних досліджень дійшли висновку, що й наявна модель ринку праці, де механізми державного регулювання зводяться до «захисної реструктуризації» (неповний робочий час, примусові адміністративні відпустки, вторинна зайнятість), дає змогу забезпечити більшу соціально-політичну стабільність і залишається ефективним буфером зростання соціального напруження, проте призводить до погіршення людського капіталу та консервації неефективних робочих місць, уповільнюючи тим самим модернізацію економіки на стадії виходу з кризи [10, с. 46].

Сільську територію можна визначити як просторово-географічне середовище проживання й виробничої діяльності населення, більшість якого займається сільськогосподарським виробництвом, організоване переважно у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради, а також – середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності сільського населення й сільськогосподарської діяльності на цій території.

Помітна децентралізація управління соціальними процесами й розвиток демократичних тенденцій в Україні [4] сприяють тому, що соціальний захист сільського населення та управління розвитком сільських територій поступово стають прерогативою органів місцевого самоврядування. У цьому плані важливо забезпечити першочергове вирішення проблемних питань розвитку трудового потенціалу посадових осіб органів місцевого самоврядування, що, на жаль, залишається проблемною ланкою для управлінської системи загалом.

Перш ніж перейти до обґрунтування основних напрямів удосконалення державної політики у сфері розвитку трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування, вважаємо за доцільне зупинитися на основних проблемах його формування, які викликані як зовнішніми (макроекономічними) чинниками, так і рівнем розвитку сільських поселенських мереж, до них належать такі:

1. *Депопуляція сільського населення.* Демографічні втрати населення України за 1990–2011 рр. становили 6,2 млн осіб, у т. ч. кількість міського населення зменшилася на 10%, або на 3,5 млн осіб, сільського – на 16%, або

на 2,7 млн осіб. Основні чинники зменшення кількості населення на селі: високий рівень смертності, низький рівень народжуваності, міграційні процеси тощо.

2. *Зміна вікової структури населення.* За загальної тенденції до зменшення кількості сільського населення група працездатних осіб протягом 1990–2011 рр. збільшувалася, тоді як молодших і старших вікових груп зменшувалася. Чинниками впливу на зміну вікової структури сільського населення є те, що протягом десятиліть із сіл у міста виїздить найбільш розвинена й найбільш дієздатна частина сільського населення.

3. *Соціальна інфраструктура* має велике значення не лише для формування фізичних та інтелектуальних здібностей людини до праці, а й для підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, здоров'я, поліпшення умов праці й побуту, організації відпочинку, розвитку торгівлі й транспорту. Через медичне, культурно-побутове обслуговування, житлово-побутові умови, школу, торгівлю, громадське харчування, підготовку кадрів інфраструктура впливає на раціональне використання трудового потенціалу [7].

4. *Доступність і якість медичної допомоги* для сільського населення перебуває на неналежному рівні, передусім, через незадовільний стан розвитку мережі й оснащеності відповідних закладів, їхнього кадрового забезпечення. На рівні первинної медико-санітарної допомоги частка звернень за медичною допомогою та її отримання населенням у сільській місцевості становить 50%, тоді як обґрунтованим рівнем вважається 80%.

5. Потреба у трудових ресурсах вимагає якісно нових підходів до *системи освіти*, від дошкільної освіти до підготовки наукових кадрів. У сільській місцевості є проблеми доступу до якісних послуг навіть на початкових ступенях освіти. Це пов'язано не стільки з низьким добробутом сільського населення, скільки з фізичною недоступністю відповідних об'єктів соціальної інфраструктури.

6. Соціальні умови життя сільського населення значною мірою залежать від рівня розвитку *транспортного обслуговування*, зокрема автомобільних доріг у сільській місцевості. За даними Мінінфраструктури України, станом на 01.01.2012 р. 1 087 сільських населених пунктів не охоплені регулярним автобусним сполученням, із них 109 не мають під'їздів із твердим покриттям [7].

7. Незадовільними є *житлово-побутові умови* проживання на селі. За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, проведеного в листопаді 2011 р., у сільській місцевості водогоном було обладнано лише 35,6% житлової площі, каналізацією – 34,4%, ванною або душем – 29,8%, індивідуальною системою опалення – 53%, централізованим газопостачанням – 55,6%.

Через велику подрібненість територіальних громад, відсутність власних можливостей розвитку, старіння населення, значний відтік економічно активної його частини у великі міста чи за межі України поліпшити надання членам територіальних громад (насамперед сільських і селищних) гарантованих державою соціальних та адміністративних послуг, відповідальність за які несуть органи місцевого самоврядування, на нинішній територіальній і законодавчій основі немає можливості.

За зменшення кількості сільського населення з 1991 р. й донині на 2,7 млн осіб та зменшення кількості сільських населених пунктів на 348 одиниць збільшилась кількість сільських рад на 1 067 одиниць. Із 12 тисяч наявних територіальних громад більше ніж половина – з кількістю жителів менше ніж 3 тис. чоловік, з них 4 809 територіальних громад мають менше ніж одна тисяча жителів, 1 129 територіальних громад – з кількістю жителів менше ніж 500 чоловік. У більшості з них не утворено виконавчих органів місцевих рад, як це передбачено чинним законодавством [8].

У таких територіальних громадах немає бюджетних установ, комунальних підприємств тощо. Місцева рада такої територіальної громади фактично не може реалізовувати надані їй законом повноваження.

У понад 50% сільських територіальних громад дотаційність становить більше ніж 70%, а 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів Державного бюджету [3].

Делеговані повноваження органів місцевого самоврядування не забезпечені фінансовими ресурсами, необхідними для їх виконання, що знижує якість надання послуг. Останні чотири роки держава на 20% не додає коштів місцевому самоврядуванню на передані йому повноваження (рисунок 1) [2].

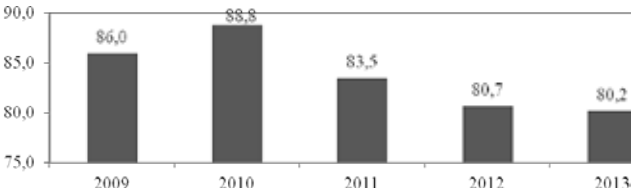


Рис. 1. Загальна забезпеченість делегованих повноважень, %

Органи місцевого самоврядування не володіють достатніми ресурсами для реалізації власних повноважень. Частка видатків місцевих бюджетів на реалізацію власних повноважень органів самоврядування найменша серед країн Європи (рисунок 2).

Рівень бюджетної забезпеченості на утримання й розвиток місцевої інфраструктури в розрахунку на одного жителя в Україні найменший серед країн Європи – 448 грн. Час оновлення основних фондів місцевого самоврядування (їх вартість становить 500 млрд грн) за чинної системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування більший ніж 58 років [2].

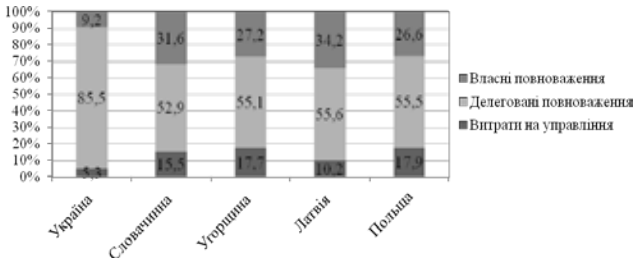


Рис. 2. Частка видатків на власні повноваження в структурі видатків місцевих бюджетів, %

Об'єктивні процеси розвитку України визначатимуть подальше прискорення темпів урбанізації, що спричинить зростання кількості міського населення, розширення меж міст, ускладнить вирішення проблем забезпечення сільських жителів відповідною інфраструктурою, соціальними послугами.

Ініційована реформа місцевого самоврядування й територіальної організації влади в Україні кінцевою метою має зміцнення економічного потенціалу територіальної громади та створення дієздатних органів місцевого самоврядування, спроможних своєчасно і якісно вирішувати проблеми місцевого значення й задовольняти потреби населення. Докорінно змінити засади організації та функціонування органів місцевого самоврядування можна лише шляхом закріплення його розуміння як права і спроможності жителів громад у межах Конституції та законів України самостійно вирішувати питання місцевого значення в інтересах місцевого населення.

Серед домінуючих векторів трансформації місцевого самоврядування в Україні варто виокремити такі: удосконалення, уніфікація та стандартизація механізмів підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації й стажування кадрів служби в органах місцевого самоврядування; інституціоналізація професійної етики посадових осіб, правове забезпечення якісно нового механізму надання послуг населенню висококваліфікованими професійними управлінцями.

Проблеми професіоналізації органів місцевого самоврядування пов'язані із системними проблемами, притаманними місцевому самоврядуванню загалом:

- відсутністю вичерпного переліку управлінських функцій органів місцевого самоврядування й відповідно чіткого розподілу повноважень між державними органами та органами місцевого самоврядування;
- неоптимальною кількістю територіальних громад у контексті їх самостійності при вирішенні соціальних питань;
- незбалансованістю фінансових механізмів забезпечення функціонування місцевих громад з урахуванням відносин між державним і місцевими бюджетами [9].

Існує й низка внутрішніх проблем розвитку місцевого самоврядування в сільській місцевості, які можна вважати наслідками названих вище.

Для місцевого самоврядування надзвичайно важливою проблемою є рівень професійної підготовки посадових осіб місцевого самоврядування, що впливає на якість послуг, які надаються ними населенню. Особливо це відчутно на рівні сільських і селищних рад.

Виборність посад в органах місцевого самоврядування і, як наслідок, змінюваність персоналу також є проблемним питанням кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування (40% сільських, селищних і міських голів, 40–60% депутатів місцевих рад під час чергових виборів обираються вперше). Якщо серед державних службовців основною причиною звільнення є «власне бажання» – 37,0%, та «інші причини» (за згодою сторін, переведення) – 41,0 % від загальної кількості тих, хто вибув, то серед посадових осіб місцевих органів влади основною причиною звільнення є «закінчення терміну повноважень» – 40,8%, «власне бажання» – 26,1%, «інші причини» – 19,4%. Тобто, посадові особи органів місцевого самоврядування переважно звільняються у зв'язку із виборами до місцевих органів влади. Показники плинності кадрів посадових осіб місцевого самоврядування характеризуються нестабільністю: сягнувши свого найвищого значення у 2006 р. (20,0%), у 2007 р. вони досягли свого мінімуму (3,8%). У період з 2008 по 2010 рр. цей показник має чітко виражену тенденцію до зростання (з 9,2% до 17,5%, відповідно).

У зв'язку з цим існує потреба в удосконаленні механізмів розвитку трудового потенціалу посадових осіб місцевого самоврядування, що відповідає перспективам розвитку держави й суспільства загалом. Належного професіоналізму посадової особи місцевого самоврядування не можна досягти, не реформуючи інструментарій його досягнення. До виборів на посади керівників місцевого самоврядування мають допускатися претенденти, які мають належну освіту і кваліфікацію, навіть певну довідку про стан здоров'я, тобто особи, котрі можуть взяти на себе відповідальність за довіру, яку їм надає громада, й ефективно виконувати посадові обов'язки протягом усієї каденції [1].

Інша складова – це формування кадрів для структур відділів, управлінь органів місцевого самоврядування. Згідно з чинним Законом України «Про службу в органах місцевого самоврядування», ці призначення зараховані до компетенції сільських, селищних, міських голів, голів районної, районної у місті, обласної ради на конкурсній основі. Більше того, законодавством надається право головам районних, районних у містах, обласних рад самостійно без проведення конкурсу приймати на службу своїх помічників, радників. Такі положення унеможливлюють здійснення дієвого контролю за добором кадрів, створюють умови для впровадження корупційних схем при зарахуванні на

посади. У свою чергу, населення територіальної громади фактично позбавляється права впливати на кадрову політику органу місцевого самоврядування за наявності фактів низького професійного, фахового рівня посадовців.

Наступна проблема – віковий ценз. З унесенням змін до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» [5] молодими вважаються службовці віком до 35 років. Таких в органах місцевого самоврядування близько 25%, що значно менше за аналогічний показник на державній службі, де він становить майже половину від усіх працюючих. Можна висновувати, що робота в органах місцевого самоврядування не захоплює молодь.

Низький престиж служби в органах місцевого самоврядування пов'язаний із низьким рівнем соціального захисту працівників цієї сфери, недосконалістю системи оплати праці (відсутність зв'язку посадового окладу з рівнем кваліфікації, професійною підготовкою). З метою підвищення престижності й залучення молоді до служби в органах місцевого самоврядування необхідно врегулювати питання оплати праці посадових осіб місцевого самоврядування та приведення їх у відповідність з нормами оплати праці державних службовців.

Украй необхідним є створення системи об'єктивного оцінювання професійної діяльності посадових осіб місцевого самоврядування в аграрній сфері. На нашу думку, серед основних критеріїв такого оцінювання мають бути продуктивність, ефективність, якість і своєчасність роботи. «Основне призначення органів місцевого самоврядування не в тому, щоб час від часу організовувати вибори, переглядати форму та порядок отримання державних паперів або звільняти начальників муніципальних служб, а в тому, щоб забезпечувати високий рівень охорони здоров'я, освіти, безпеки, зручність і добробут місцевого населення. Тому норми ефективності повинні розглядатися через призму роботи місцевих служб життєзабезпечення, а не виборчих законів або законної сили виданих документів» [15, с. 366].

Оцінювання ефективності діяльності органів місцевої влади переважно ґрунтується на формальних показниках і здійснюється у формі щорічного оцінювання та атестації. Атестація кадрів, як відомо, є засобом оцінювання ділових і професійних якостей працівників під час виконання ними службових обов'язків, визначених професійно-кваліфікаційними характеристиками їх посад і відображених у посадових інструкціях.

Чинна система оцінювання й атестації, що проводиться кадровими підрозділами на місцях, сприймається персоналом як проста формальність, що майже не впливає на оплату їхньої праці та подальшу діяльність. Водночас значення атестації зростає, якщо в роботі атестаційних комісій безпосередньо беруть участь керівники вищої ланки.

У вітчизняній практиці, як засвідчують дослідження [13], відсутня пряма залежність між результатами щорічного оцінювання та атестації службовців і встановленням надбавок до їхніх посадових окладів та просуванням у службовій діяльності.

Оцінювання чинної нормативно-правової бази України виявило, що основними мотиваційними стимулами діяльності посадових осіб органів державної влади й місцевого самоврядування є заробітна плата (вона складається з посадових окладів, доплати за ранги, надбавки за вислугу років на державній службі, інших надбавок і заохочувальних виплат); пенсійне забезпечення; правове регулювання робочого часу й часу відпочинку; соціальні гарантії.

Водночас аналіз офіційних статистичних даних дає змогу стверджувати, що наявні на сьогодні стимули праці публічних службовців не забезпечують достатнього рівня мотивації праці, а отже, знижують ефективність діяльності всієї системи державного управління в Україні.

Однією з найбільших проблем місцевого самоврядування в Україні є непропорційність фонду оплати праці його працівників. Посадовий оклад у структурі заробітної плати є стабільно низьким і становить від 25% до 60% фонду оплати праці, надбавки й доплати використовуються не для стимулювання праці службовців, а для «підтягування» рівня заробітної плати до середнього рівня по країні. Середньомісячна заробітна плата посадових осіб місцевого самоврядування в Україні у 2010 р. становила 2 922,43 грн (130% від середнього рівня по країні) [13].

Наявна система оплати праці працівників органів місцевого самоврядування не сприяє заміщенню вакантних посад на службі та дискримінує новопризначених службовців, які не мають стажу роботи й вислуги років на державній службі, навіть якщо вони мають досвід роботи за кваліфікацією. Нематеріальні стимули до праці й розвитку, особливо серед молодих державних службовців, практично відсутні.

Висновки. Створення високопрофесійного кадрового корпусу органів місцевого самоврядування в сільській місцевості насамперед потребує такого:

- приведення алгоритму конституційно-правового регулювання відносин у сфері місцевого й регіонального розвитку у відповідність до принципів Європейської хартії місцевого самоврядування, враховуючи національні традиції та особливості;
- реалізацію принципу субсидіарності через оптимальне розмежування повноважень органів місцевого самоврядування й місцевих органів виконавчої влади;
- зміцнення матеріальної та фінансової бази місцевого самоврядування, що має забезпечуватися розвитком організаційно-правових механізмів державної підтримки територіальних громад і вдосконаленням міжбюджетних відносин;

- інтегрування реформи місцевого самоврядування в загальну реформу публічної адміністрації через упровадження публічного менеджменту та принципів «доброго врядування»;
- формування високопрофесійного кадрового корпусу органів місцевого самоврядування, забезпечення системи безперервного навчання, підвищення кваліфікації посадових осіб органів місцевого самоврядування й депутатів місцевих рад; законодавчого визначення чітких вимог до спеціалізації освіти при зарахуванні до служби в органах місцевого самоврядування з урахуванням специфічності сфер діяльності цих структур і статусу місцевих рад;
- закріплення на законодавчому рівні статусу та повноважень громадських рад при органах місцевого самоврядування з метою посилення громадського контролю тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ващенко К.О. Актуальні питання реформування місцевого самоврядування в Україні / К.О. Ващенко // Місцеве самоврядування – основа сталого розвитку України : матеріали щоріч. Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (м. Київ, 16 трав. 2014 р.) : у 2 т. / за наук. ред. Ю.В. Ковбасюка, К.О. Ващенка, С.В. Загороднюка. – К. : НАДУ, 2014. – Т. 2. – 2014. – С. 3–4.
2. Зміни до бюджетного та податкового законодавства в частині бюджетної децентралізації / Аналітичний центр Асоціації міст України в рамках проекту ДІАЛОГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auc.org.ua/page/reforma-mistsevogo-samovryaduvannya.
3. Презентаційний матеріал «Концепція реформи місцевого самоврядування та проект змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auc.org.ua/sites/default/files/koncepcia_reformuvannya_ms.pdf.
4. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 р. № 591-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://auc.org.ua/page/reforma-mistsevogo-samovryaduvannya.
5. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 16.10.2012 р. № 5462-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.
6. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 рр. : Указ Президента України від 01.02 2012 р. № 45/2012.
7. Ресурсний потенціал аграрної сфери: проблеми та завдання ефективного використання : [аналіт. доп.] / [О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко, О.В. Ковальова та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 76 с.
8. Реформування служби в органах місцевого самоврядування : [методичні матеріали] / укладач: М.І. Лахижа. – Полтава, 2013. – 62 с.
9. Сельдіна С. Правове регулювання служби в органах місцевого самоврядування: пріоритети кадрової політики на сучасному етапі розвитку держави / С. Сельдіна // Місцеве самоврядування та регіональний розвиток в Україні. – 2014. – № 1(5). – С. 31–33.
10. Системні вади ринку праці України та пріоритети його реформування: [аналіт. доп.] / за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 47 с.
11. Сільське господарство за 2005 р. : стат. зб. // Держкомстат України. – К., 2006. – С. 33–34.
12. Сільське господарство за 2011 р. : стат. зб. // Держстат України. – К., 2012. – С. 30–31.
13. Чвертко Л.А. Ефективність використання кадрів в органах державної та місцевої влади України / Л.А. Чвертко // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2013. – № 1(20). – С. 74–79.
14. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2014 р. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 112 с.
15. Эффективность государственного управления / общ. ред. С.А. Батчикова ; пер. с англ. ; Фонд «За экономическую грамотность». – М. : Консалтбанкир, 1998. – 848 с.
16. Urban-intermediate-rural regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

УДК 332.122:330.3

Стрельцова Н.Л.
аспірант кафедри управління персоналом
Донецького державного університету управління

ОЦІНЮВАННЯ УМОВ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ

ASSESSMENT OF CONDITIONS FOR THE PRESERVATION OF HUMAN CAPITAL OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджені умови збереження людського капіталу регіону. Доведено, що відтворення людського капіталу Донецької області відбувається в умовах скорочення медичних послуг, що негативно впливає на профілактику, ранню діагностику й лікування захворюваності. Особливою проблемою збереження людського капіталу є кризовий стан здоров'я населення, який виявляється у високому рівні захворюваності, рівні смертності, особливо у працездатному віці, а також у високому рівні смертності дітей у віці до 1 року. Збереження людського капіталу має відбуватися з урахуванням основних причин смертності населення, які повинні враховуватися при створенні програм щодо запобігання їй.

Ключові слова: людський капітал, рівень захворюваності, рівень смертності, стан здоров'я населення, збереження людського капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы условия сохранения человеческого капитала региона. Доказано, что воспроизводство человеческого капитала Донецкой области происходит в условиях сокращения медицинских услуг, что отрицательно влияет на профилактику, раннюю диагностику и лечение заболеваемости. Особой проблемой сохранения человеческого капитала является кризисное состояние здоровья населения, которое проявляется в высоком уровне заболеваемости, уровне смертности, особенно в трудоспособном возрасте, а также в высоком уровне смертности детей в возрасте до 1 года. Разработка программ сохранения человеческого капитала должна основываться с учетом основных причин смертности.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень заболеваемости, уровень смертности, состояние здоровья населения, сохранения человеческого капитала.

ANNOTATION

The article explored while maintaining the human capital of the region. It is proved that reproduction of the human capital of the Donetsk region is in reducing health care services, which adversely affects the prevention, early diagnosis and treatment of disease. A particular problem saving human capital is critical state of health, which is found in high levels of morbidity, mortality, especially in the working age population and the high level of mortality in children under 1 year. Saving human capital should be done with the main causes of mortality that should be considered when creating programs to prevent it.

Keywords: human capital, morbidity, the level of mortality, health status of the population, preservation of human capital.

Постановка проблеми. Відтворення людського капіталу в Україні відбувається в умовах глибокої депопуляції населення, міграції найбільш кваліфікованих працівників, високої смертності у працездатному віці. Незважаючи на високій освітній рівень населення, існують проблеми із якістю професійної підготовки, невідповідністю обсягу підготовки фахівців до потреб ринку праці, обмеженою можливістю працівників отримання сучасних професійних знань, удосконалення їх умінь і навичок протягом усього трудового життя. Використання людського капіталу відбувається в умовах наявного безробіття, невідповідності професіонально-кваліфікаційних характеристик працівника рівню оплати його праці, високого рівня травматизму. На збереження людського капіталу впливає забруднення навколишнього середовища, що спричиняє деякі види хвороб, у тому числі ті, які мають смертельні наслідки, а також наявність професійних і соціальних хвороб.

У цьому зв'язку виявляється необхідним здійснення теоретичних та прикладних досліджень, що стосуються збереження людського капіталу. Отже, виникає необхідність здійснення оцінювання умов збереження людського капіталу регіону. Вирішення цих наукових завдань надасть можливість сформувати уявлення про процеси збереження людського капіталу, спрогнозувати особливості його відтворення в майбутньому й визначити на засаді результатів проведених досліджень шляхи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний унесок у дослідження проблем людського капіталу зробили вітчизняні вчені-економісти В. Антонюк [1], О. Грішнова [2], О. Захарова [3] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій із відтворення людського капіталу, кількість досліджень із питань збереження людського капіталу виявляється обмеженою, що зумовлює актуальність цієї роботи.

Мета статті. Метою дослідження є визначення й оцінювання умов збереження людського капіталу на прикладі Донецької області.

Виклад основного матеріалу. Дослідження фази збереження людського капіталу має відбуватися в таких напрямах. По-перше, дослідження системи охорони здоров'я та надання соціальних послуг населенню, головним завданням якої є забезпечення гармонійного розвитку фізичних і духовних сил, високої працездатності й довголітнього активного життя громадян, усунення факторів, що шкідливо впливають на їх здоров'я, запобігання і зниження захворюваності, інвалідності та смертності, поліпшення спадковості [4]. По-друге, аналіз стану здоров'я

населення, дослідження обсягу й видів хвороб, які безпосередньо впливають на формування та збереження здоров'я людського капіталу.

Відповідно до Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», кожна людина має природне невід'ємне й непорушне право на охорону здоров'я. Суспільство та держава відповідальні перед сучасним і майбутніми поколіннями за рівень здоров'я і збереження генофонду народу України, забезпечують пріоритетність охорони здоров'я в діяльності держави, поліпшення умов праці, навчання, побуту й відпочинку населення, розв'язання екологічних проблем, удосконалення медичної допомоги та запровадження здорового способу життя. Охорона здоров'я здійснюється закладами охорони здоров'я, медичними й фармацевтичними працівниками та громадянами з метою збереження й відновлення фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини за максимально біологічно можливої індивідуальної тривалості її життя.

У сучасній науці доведено, що здоров'я населення є одним із найважливіших факторів розвитку економіки будь-якої країни та добробуту населення. За останні півстоліття здатність системи охорони здоров'я впливати на здоров'я населення збільшилася в кілька разів. За визначенням ВООЗ, сучасна система охорони здоров'я повинна забезпечувати доступність медичних послуг для тих, хто їх найбільше потребує, характеризуватися високою якістю й безпечністю медичних послуг і забезпечувати максимально можливі результати для здоров'я на популяційному рівні [5].

Аналіз динаміки змін у системі охорони здоров'я Донецької області (рисунок 1) дає змогу стверджувати, що за досліджуваний період зменшилася кількість лікарів усіх спеціальностей на 2,5 тис. осіб (11,7%) [6].

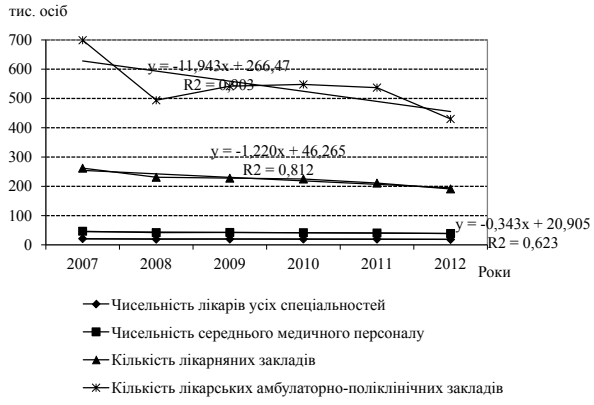


Рис. 1. Динаміка змін у системі охорони здоров'я Донецької області за період 2007–2012 рр.

Зменшення кількості середнього медичного персоналу становить 7,6 тис. осіб (16,4%). Доцільно зауважити, що зменшення кількості персоналу медичних закладів відбувається на тлі скорочення кількості населення Донецької області. Однак зменшення лікарняних закладів на 40 установ (17%) обмежує доступ населення, особливо в сільській місцевості, до якісних медичних послуг. А в деяких випадках узагалі позбавляє їх можливості звернутися до медичних закладів. Цей тезис підтверджує й суттєво скорочення кількості лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів майже на третину – 38,5% (269 установ).

Негативна тенденція у функціонуванні системи охорони здоров'я також підтверджується зниженням загальних показників у розрахунку на 10 тис. населення. Так, зменшення кількості лікарів становить 3,9 п. (із 46,6 у розрахун-

Таблиця 1

Динаміка змін у показниках здоров'я населення Донецької області за період 2007–2012 рр.

Показники	Роки						Зміни 2007-2012	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Абсолютні	Відносні, %
Усі захворювання, тис. випадків	2873,9	2803,3	2731,4	2848,0	2798,6	2597,1	-276,8	-9,63
Усі захворювання, у розрахунку на 100 тис. населення	63207	62202	61094	64187	63529	59342	-3865	-6,11
Кількість померлих, тис.	82,0	81,9	75,3	73,9	71,0	70,5	-11,5	-14,02
Кількість померлих у розрахунку на 1000 населення	18,0	18,1	16,8	16,6	16,1	16,1	-1,9	-10,56
Смертність дітей у віці до 1 року, осіб	557	533	533	497	473	540	-17	-3,05
Смертність дітей у віці до 1 року, у розрахунку на 1000 народжених живими	13,8	12,2	12,3	12,0	11,4	12,6	-1,2	-8,69
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років, у тому числі	66,71	66,47	67,75	69,07	69,64	69,74	3,03	4,54
чоловіків	60,62	60,35	61,79	63,65	64,37	64,36	3,74	6,17
жінок	73,12	72,98	73,68	74, 46	74,49	75,02	1,9	2,59

ку на 10 тис. населення в 2007 р. до 42,7 п. у 2012 р.), кількість середнього медичного персоналу – на 13,6 п., кількість лікарняних закладів – на 71 п., кількість амбулаторно-поліклінічних закладів – на 71 п. Отже, загальне зменшення кількості лікарів і середнього медичного персоналу, у тому числі в розрахунку на 10 тис. населення, призводить до збільшення на них професійного навантаження, а це, у свою чергу, може зумовити скорочення та погіршення медичних послуг населенню.

Отже, відтворення людського капіталу Донецької області відбувається в умовах скорочення медичних послуг, що негативно впливає на профілактику, ранню діагностику й лікування захворюваності.

Збереження людського капіталу залежить, крім усього, від стану здоров'я населення. Оцінювання стану здоров'я людського капіталу можна подати на засаді аналізу таких показників (таблиця 1) [6].

Отже, за результатами аналізу змін у показниках здоров'я населення Донецької області можна простежити позитивну тенденцію в розвитку цих процесів. Однак на тлі поліпшення тенденції змін цих показників особливою проблемою збереження людського капіталу є стан здоров'я населення, який виявляється у високому рівні захворюваності, рівні смертності, особливо в працездатному віці, а також у високому рівні смертності дітей у віці до 1 року.

Аналіз показників, які характеризують захворюваність населення, є важливою складовою дослідження фази збереження людського капіталу, що зумовлюється тим, що саме захворюваність виявляється причиною смертності від деяких хвороб, а також втратою працездатності. Загальна динаміка захворюваності населення Донецької області зменшилася з 2 873,9 тис. випадків у 2007 р. до 2 597,1 тис. у 2012 р. Отже, уперше відбулося скорочення зареєстрованих випадків захворювань на 276,8 тис. (9,63%). Позитивною динамікою є також і зниження захворюваності в розрахунку на 100 тис. населення на 3,865 тис. випадків (6,1%) (таблиця 2).

За результатами розрахунків можна стверджувати, що найбільша питома вага припадає на хвороби органів дихання – 40,99%; наступною хворобою «за масовістю» захворілих є хвороби крові й системи кровообігу, питома вага яких становить майже 10%. На всі інші хвороби припадає менше ніж 10% від загальної кількості випадків захворюваності.

Суттєво впливають на фазу збереження людського капіталу соціально небезпечні хвороби, такі, що швидко розповсюджуються й нестримно підвищують смертність. До соціально небезпечних хвороб належать туберкульоз, ВІЛ/СНІД, наркозалежність, гепатити, які стали викликами для сучасної системи охорони здоров'я та державної політики загалом. Ці хвороби, посилюючи одна одну, руйнують імунну систему людини. Відправною точкою в багатьох випадках є ін'єкційне вживання наркотиків. Названим хворобам можна запобігти (про це свідчать дослідження українських і зарубіжних учених), однак утручання повинно орієнтуватися на зміну поведінки індивіда та ґрунтуватися на сучасних ідеях його профілактики [7].

Таблиця 2

Структура захворюваності населення Донецької області у 2007 та 2012 рр.

Види хвороб	2007 р.		2012 р.		Зміни 2007-2012 рр.	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	Абсолютні	Відносні, %
Інфекційні хвороби	142,8	5,08	127,0	4,99	-15,8	-11,06
Новоутворення	39,8	1,42	37,6	1,48	-2,2	-5,53
Хвороби крові й системи кровообігу	270,0	9,59	249,1	9,77	-20,9	-7,74
Хвороби ендокринної системи	41,4	1,48	39,5	1,54	-1,6	-4,59
Хвороби психіки й нервової системи	65,3	2,32	52,2	2,05	-13,1	-20,06
Хвороби ока	143,3	5,09	130,5	5,11	-12,8	-8,93
Хвороби вуха	130,1	4,62	132,1	5,18	2,0	1,54
Хвороби органів дихання	1125,3	39,97	1045,5	40,99	-79,8	-7,09
Хвороби органів травлення	114,6	4,07	101,0	3,96	-13,6	-11,87
Хвороби шкіри та підшкірної клітковини	157,2	5,58	150,9	5,92	-6,3	-4,01
Хвороби кістково-м'язової системи	143,7	5,10	119,6	4,69	-24,1	-16,77
Хвороби сечостатевої системи	183,3	6,51	163,9	6,43	-19,4	-10,58
Уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення	4,0	0,14	4,3	0,17	0,3	7,5
Травми, отруєння й деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	254,3	9,03	196,9	7,72	-57,4	-22,57
Усього	2815,1	100	2550,1	100	-265,0	-9,41

У 2012 р. в Донецький області діагноз ВІЛ-інфіковані отримали 3 748 осіб, у розрахунку на 100 тис. населення – 85,6%. Кількість осіб, які перебували на обліку в медичних закладах, становила 26,5 тис. осіб, у розрахунку на 100 тис. населення – 607,4%. Протягом досліджуваного періоду простежується тенденція ($y=50,286x+325,3$; $R^2=0,946$) збільшення осіб, які взяті на облік з цим діагнозом. Отже, у середньому щорічно на облік ставало 50,3 тис. хворих із діагнозом ВІЛ-інфіковані. Стосовно динаміки змін у кількості осіб, які вже захворіли на СНІД, то їх кількість за досліджуваний період зросла майже вдвічі – з 2 498 осіб у 2007 р. до 5 339 осіб у 2012 р. У розрахунку на 100 тис. населення ця тенденція виглядає так: у 2007 р. цей показник становив 55,2%, у 2012 р. він зріс до 122,4% [6]. Варто зазначити, що ця епідемія стосується передовсім молоді, людей продуктивного віку та їхніх дітей.

Масштабне поширення туберкульозу зумовлене як поширенням епідемій, так і соціально-економічною нестабільністю, зниженням життєвого рівня населення, неякісним харчуванням певних груп населення, збільшенням кількості соціально дезадаптованих осіб, а також застосуванням неефективних засобів діагностики, лікування й заходів профілактики. Власне, туберкульоз вважається «соціальною» хворобою та його профілактика має бути структурною, орієнтованою на боротьбу з бідністю і хронічними стресами, які послаблюють імунітет людини [7].

Аналізуючи динаміку захворюваності на туберкульоз за період з 2007 по 2012 рр. можна стверджувати, що спостерігається тенденція щодо його зниження. Так, у 2007 р. кількість хворих з діагнозом туберкульоз було зареєстровано 4,3 тис. випадків, у 2012 р. цей показник становив 3,2 тис. осіб. Отже, за досліджуваний період зменшилася кількість хворих із діагнозом, що встановлений уперше в житті, на 1,2 тис. випадків (25,6%). Наявна тенденція спостерігається і при розрахунку на 100 тис. населення – з 95,1% у 2007 р. до 71,9% у 2012 р. [6].

Отже, можна стверджувати, що за позитивної тенденції зменшення кількості хворих із діагнозом туберкульоз ця хвороба залишається серйозною проблемою на фазі збереження людського капіталу. Варто звернути увагу й на те, що хвороба має високий ступінь розповсюдженості. А також показники, які характеризують обсяги захворювання населення на туберкульоз у Донецькій області, значно перевищують їх середнє значення в економічно розвинутих країнах.

Найбільш актуальною проблемою при формуванні заходів щодо збереження людського капіталу є наявність венеричних хвороб, так званих хвороб «поведінки», що зумовлено, як стверджують науковці в галузі соціальної медицини, масштабами їх поширеності, наростаючою динамікою показників захворюваності, особливостями захворюваності й установленням найбільш вагомих причиново-наслідкових зв'язків розповсюдження венеричних хвороб, труднощами діагностики та лікування.

Офіційна інформація, яку наводить Головне управління статистики в Донецький області, дає змогу зробити висновок про те, що динаміка розповсюдження захворюваності на венеричні хвороби має тенденцію до зменшення. Так, у 2007 р. кількість хворих, яким було поставлено діагноз «венеричні хвороби», становила 2 188 осіб, у 2012 р. цей показник становив 929 осіб, скорочення хворих становило 1 259 осіб (57,5%). Однак цю позитивну тенденцію можна пояснити не поліпшенням ситуації в розповсюдженні хвороб, а тим, що частина населення, яка хворіє на венеричні хвороби, не звертається до офіційної медицини, а воліє лікуватися приватно. Це можна пояснити й тим, що хворий боїться розголошення про свій діагноз, який засуджується суспільством. Цю думку підтверджує й динаміка показників захворюваності на венеричні хвороби більшості країн світу, де існує можливість анонімної реєстрації хворих, кількість яких останніми роками суттєво збільшилася.

Отже, розробка профілактичних заходів, що стосуються розповсюдження венеричних хвороб у суспільстві, є потенційною можливістю збереження людського капіталу.

Відтворення людського капіталу в Донецькій області відбувається на тлі високої смертності населення в працездатному віці, особливо це стосується чоловіків (таблиця 3) [6].

Таблиця 3

Коефіцієнти смертності населення в Донецькій області у 2012 році, %

Віковий інтервал	Обидві статі	Чоловіки	Жінки
до 1	1 290,3	1 382,1	1 192,1
1–4	29,2	33,5	24,6
5–9	32,7	38,3	26,7
10–14	20,6	21,9	19,3
15–19	61,4	82,6	38,9
20–24	157,6	232,2	78,8
25–29	249,6	377,5	118,0
30–34	419,4	629,1	211,4
35–39	527,0	798,5	268,5
40–44	650,2	975,5	356,0
45–49	829,6	1 309,0	427,7
50–54	1 068,2	1 718,6	540,8
55–59	1 492,6	2 394,9	817,7
60–64	2 058,7	3 262,5	1 232,1
65–69	2 861,2	4 561,5	1 903,5
70 і старші	7 147,7	8 325,2	6 592,6
Усього померлих	1 610,8	1 763,3	1 484,2

Отже, майже в усіх вікових інтервалах смертність чоловіків як мінімум на 33% перевищує жіночу. Смертність чоловіків у працездатному віці майже у 2,5 рази перевищує смертність жі-

нок у відповідному віці. Висока смертність чоловіків призвела до того, що середня очікувана тривалість їх життя на 10,66 років менша, ніж у жінок, і становить 64,36 років. Причиною високої смертності населення Донецької області є результат дії багатьох чинників. Насамперед це умови праці робітників. Донецька область є промисловим регіоном, який представлений гірничо-металургійною, вуглевидобувною енергетичною, хімічною та машинобудівною промисловостями, характеризується споживанням енергії, сировинних, водних і земельних ресурсів. У зонах потенційної техногенної небезпеки проживає та працює 3,8 млн осіб (71% населення Донецької області) [6].

У свою чергу, це створює ризики професійного травматизму, у тому числі зі смертельними наслідками. По-друге, високий рівень захворюваності та смертельні випадки, спричинені цими хворобами. По-третє, стан забруднення навколишнього середовища, погіршення якого спричиняє виникнення ризиків захворювання населення. По-четверте, це стосується поведінки особистості, зокрема бажання індивіда дотримуватися правил побутової та професійної культури.

Аналіз динаміки смертності дітей віком до 1 року зумовлений тим, що показники смертності дітей є загальновизнаним індикатором здоров'я нації, віддзеркалюючи якість життя населення, рівень добробуту й розподіл соціальних і матеріальних благ у суспільстві, стан довкілля, рівень освіти й культури, ефективність профілактики, рівень доступності та якості медичної допомоги тощо [8].

Динаміка смертності дітей віком до 1 року має таке рівняння тренду $y=-8,6x+552,27$ $R^2=0,269$, що дає змогу стверджувати, що існує хоч і незначна, але позитивна тенденція скорочення смертності малюків. Якщо проаналізувати цей показник у розрахунку на 10 000 народжених живими протягом досліджуваного періоду, можна стверджувати, що змін практично не відбулось, а рівень смертності становить 126,5%, що є досить високім значенням, порівняно з європейськими країнами.

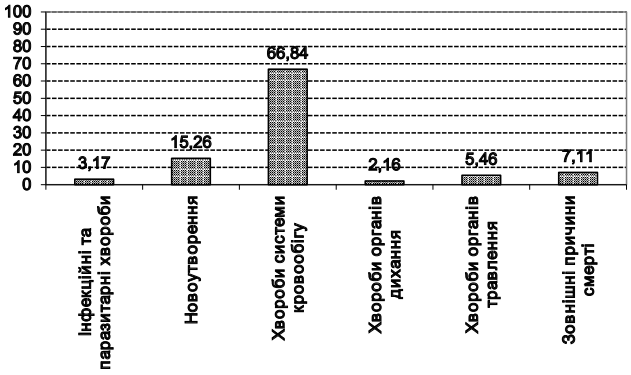


Рис. 2. Структура смертності населення Донецької області за основними причинами смерті у 2012 р.

На фазі збереження людського капіталу доцільним є визначення основних причин смертності населення (рисунок 2) [6].

Отже, основними причинами смертності населення Донецької області є смертність від хвороб системи кровообігу (66,84%) і новоутворень (15,26%). Значна питома вага у структурі смертності припадає на зовнішні причини, до яких належать навмисні самоушкодження – 1,62%, смертність від транспортних нещасних випадків – 0,79%, наслідки нападів із метою вбивства чи завдання ушкодження – 0,52%.

Висновки. Отже, за результатами дослідження можна стверджувати, що однією з основних проблем збереження людського капіталу є досить низька середня очікувана тривалість життя населення Донецької області, яка становить 69,74 роки. Незважаючи на те, що динаміка змінення цього показника має позитивну тенденцію до збільшення, спостерігається істотне його відставання від середнього значення в європейських країнах майже на десять років. Особливу стурбованість викликає різниця між цим показником у чоловіків і жінок, яка становить 10,66 років.

Збереження кількісних і якісних характеристик людського капіталу має відбуватися у трьох напрямах. По-перше, профілактика хвороб і якісне, сучасне лікування хворих; по-друге, запобігання зовнішнім причинам смерті; по-третє, підвищення якості життя населення, що дасть змогу збільшити середню очікувану тривалість життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / В.П. Антонюк – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. – 348 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О.А. Грішнова – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : [монографія] / О.В. Захарова. – Донецьк : ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 378 с.
4. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.
5. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / В.М. Лехан // Новости медицины и фармации. – 2010. – № 4 (309). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mif-ua.com/archive/article/11684.
6. Статистичний щорічник Донецької області за 2012 рік. – Донецьк : Держкомстат України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2013. – 470 с.
7. Семигіна Т. Профілактика суспільно небезпечних хвороб: світоглядний вибір? / Т. Семигіна // Віче. – 2010. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.viche.info/journal/1962/.
8. Дитяча смертність. Україна. Unicef [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unicef.org/ukraine/ukr/children_24097.html.

УДК 331.102.312

Щербатюк А.І.
здобувач,
асистент кафедри управління проектами та прикладної статистики
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ТРІАДИ ТИПІВ ПРАЦІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

FEATURES OF THE MOTIVATIONAL TRIAD FOR TYPES OF WORK OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION'S INTELLECTUAL RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано термінологічну базу понять «мотивація» та «мотивація праці», визначено ключові елементи, сутність і цільову спрямованість категорії «мотивація». З урахуванням особливостей соціально-економічної системи сучасності конкретизовано визначення поняття «мотивація» та згенеровано поняття «мотивація праці» для вищого навчального закладу. З огляду на розрізненість типів праці у ВНЗ виділено особливості мотивації конкретного типу праці.

Ключові слова: мотивація, мотивація праці, праця, типи праці, інноваційна праця, творча праця, технічна праця.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована терминологическая база понятий «мотивация» и «мотивация труда», выделены ключевые элементы, сущность и цели категории «мотивация». С учетом особенностей социально-экономической системы современности конкретизировано определение понятия «мотивация» и сгенерировано понятие «мотивация труда» для высшего учебного заведения. Учитывая разрозненность типов труда в вузах, выделены особенности мотивации конкретного типа труда.

Ключевые слова: мотивация, мотивация труда, труд, типы труда, инновационный труд, творческий труд, технический труд.

ANNOTATION

The study tested the analysis of the terminological base of concepts such as "motivation" and "labor motivation". Moreover, the research identified the key elements, essence and the purpose of this category. Taking into account the characteristics of the socio-economic system of modernity, for higher education there was concretized the definition of "motivation" and was generated the concept of "labor motivation". In view of the different types of work in universities, there were selected the features of motivation of a particular type of work.

Keywords: motivation, motivation labor, labor, innovative labor, creative labor, technical labor.

Постановка проблеми. Україна – безмежно багата й сильна країна. Її ресурсний потенціал значно вищий за потенціал багатьох найрозвиненіших країн світу. Надра сповнені корисними копалинами, найродючіші ґрунти та найчарівніша природа. Але, на жаль, значні потенційні можливості не дають змоги на сьогодні нам конкурувати або хоча б «наступати на п'яти» рівневі життя й економічному зростанню європейських сусідів. Ця ситуація сформована історично під впливом дуже великої кількості факторів. Як наслідок ми маємо шаблонний устрій роботи підприємств, з працюючими на них шаблонними фахівцями, які виконують шаблонні обов'язки. Змінити ситуацію в змозі лише сучасний фахівець, здатний забезпечити інноватизацію всіх галузей країни.

Головну роль у кадровому забезпеченні країни відіграє вищий навчальний заклад (ВНЗ). Але система надання освітніх послуг на сьогодні, на жаль, орієнтована на штампування випускників із високим рівнем освіти, а не з високою якістю отриманої освіти. У сучасних умовах освітній процес ВНЗ повинен будуватися орієнтовно єдиної мети: формування висококваліфікованого, інноваційно спрямованого, компетентного сучасного фахівця. Вищий навчальний заклад у процесі своєї діяльності потребує повного ресурсного забезпечення: матеріального, технічного й інтелектуального. Саме інтелектуальний ресурс у змозі бути генератором змін у освітньому процесі ВНЗ, забезпечити інноватизацію вищого навчального закладу. Одним із факторів, що впливають на якість праці людини, є мотивація до цієї праці. Тож, з огляду на необхідність реформування освітнього процесу, мотивація інтелектуального ресурсу у вищому навчальному закладі є досить актуальною та проблемною для сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вищого навчального закладу в нашій країні гостро розглядаються дуже великою кількістю науковців уже довгі роки. Ще у 2006–2007 роках Микола Дробноход говорив про високий вплив ВНЗ на інноватизацію економіки України [21]: «Перехід до інноваційної економіки означає рух до економіки, побудованої на нових знаннях, які, як засвідчує досвід європейських країн, потребують неформального поєднання освіти, науки, інновацій. В Україні ці три складові роз'єднані між собою». Світова спільнота при створенні та розвитку національних і регіональних інноваційних систем уже перейшла на використання як базової моделі потрійної спіралі, у якій ключовими елементами є університети, підприємства й держава [1]. У роботі [3, с. 157–163] ця модель адаптована до реалій української економіки. Однак, «попри всі руйнації, педагоги і вчені України – це все ще потужний інтелектуальний потенціал української нації і держави, здатний забезпечити реалізацію визначеної Творцем величної історичної місії українського народу бути ви-

сокоморальним, заможним і рівноправним серед цивілізованих народів світу» [21]. Микола Дробноход виділяє також і одну з проблем освіти, яка створювалася роками та є, на нашу думку, дуже гострою: «Шкода, якщо стане доречним відомий вислів: не ту країну назвали «гондурасом». Для України це можливо, бо в нашій державі зроблено все для того, щоб рівень освіченості й інтелекту не був морально та матеріально умотивованим» [21].

Проблема забезпечення якості роботи вищих навчальних закладів освіти набула актуальності в багатьох розвинених країнах в останній третині XX ст. з кількох причин, головними з яких були такі: початок переходу від індустріального суспільства до суспільства знань, економіка якого спирається на науково-природничі й високотехнологічні досягнення, а ринок праці потребує фахівців із вищою освітою [2, с. 83–84]. Це явище спричинило масове прагнення отримати вищу освіту, що призвело до домінантності кількісного вимірювання освітнього рівня населення над якісним. За таких умов штампування шаблонних фахівців набуло конвеєрного характеру, водночас і як наслідок, і як причина дії інтелектуального ресурсу ВНЗ стали налагоджено одноманітними, а питання мотивації праці орієнтовано на фактичну структуру діяльності вищого навчального закладу.

«Одним із основних критеріїв якості освіти є висококваліфікований, мотивований до ефективної діяльності науково-педагогічний персонал» [20, с. 156]. Тож забезпечити формування висококваліфікованого фахівця, здатного до активізації або хоча б підтримання інноваційних перетворень економічних процесів, ВНЗ у змозі лише за умови інноватизації освітнього процесу, що, звичайно, потребує перетворень і в мотивації праці інтелектуального ресурсу вищого навчального закладу.

Мотивацію у ВНЗ розглядає ще значна кількість авторів, серед яких С. Рудченко, Т. Лівошко, М. Байнова, О. Василенко, Е. Вельц, А. Колот.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак відсутність перетворень у мотиваційній системі вищого навчального закладу свідчить про невирішеність наявних у ній проблем та актуальність поглиблення сутності категорії «мотивація» для ВНЗ із метою подальшої розробки механізму мотивації праці інтелектуального ресурсу для сучасного інноваційно спрямованого закладу вищої освіти.

Мета статті. Метою роботи є поглиблений аналіз сутності категорії «мотивація» для ВНЗ, конкретизація й синтез особливостей цього поняття в умовах інноватизації освітнього процесу.

Виклад основного матеріалу. «Мотивація – це сукупність факторів, що визначають поведінку. Це поняття описує відношення, що існує між дією і причинами, які його пояснюють або виправдовують»(Ж. Годфруа) [18, с. 55]. Більш виразно висловлюється В. Ковальов: «Під мотивацією нами розуміється сукупність мотивів поведінки та діяльності» [18, с. 55]. Усі крапки над «і» в межах цього підходу розставляє В. Шадриков. Згідно з його схемою, мотивація зумовлена потребами, цілями особистості, рівнем домагань, ідеалами, умовами діяльності (як об'єктивними, так і суб'єктивними – знаннями, уміннями, здібностями, характером), світоглядом, переконаннями, спрямованістю особистості тощо. З урахуванням цих факторів людина приймає рішення [18, с. 55].

Аналіз із використанням методу змістовно-метричного подання визначень термінів [10, с. 170] засвідчив широку розгалуженість сутності поняття «мотивація» (таблиця 1). Різні джерела містять досить розрізнені трактування, деякі автори описують цю категорію як процес, тобто відзначають її протяжність у часі, інші дають компонентні визначення, виділяючи складові, що утворюють у своїй сукупності мотивацію.

Таблиця 1

Дослідження термінологічної бази категорії «мотивація»

Змістове навантаження у визначенні			Розкриття змістового навантаження				
Джерело			[4]	[5]	[12]	[14]	[17]
Термін			МОТИВАЦІЯ				
Метрика	зміст		це сукупність	суб'єктивна сторона			
		ключовий елемент	усіх мотивів	діяльності людини	процес спонукання людини, соціальної групи	стимулювання певної поведінки людини	процес формування мотиву.
	сутність				здійснювати успадковано закріплені або набуті досвідом дії,	зумовленої напруженням між потребами й можливістю їх задоволення.	
	мета		які впливають на поведінку людини.	яка подана широким спектром потреб, бажань, почуттів, інтересів	спрямовані на задоволення певного роду потреб і досягнення особистих, групових і суспільних цілей.		

Швидкоплинність соціально-економічних процесів сьогодення зумовлює необхідність урахування навколишніх умов при генеруванні визначення будь-якої категорії, що має стосунок до становлення сучасної економіки. Тому, аналізуючи наявну термінологічну базу поняття «мотивація», конкретизуємо його шляхом синтезу ключових елементів цієї категорії (таблиця 2).

Таблиця 2

Конкретизоване визначення категорії «мотивація»

Змістове навантаження у визначенні		Розкриття змістового навантаження	
Термін		МОТИВАЦІЯ	
Метрика	зміст	ключовий елемент	процес стимулювання людини
	сутність	здійснювати дії	
	умови	зумовлені її потребами, цілями, умовами діяльності	
	мета	спрямовані на задоволення певного роду потреб.	

Конкретизоване визначення категорії «мотивація» увібрало в себе ключові елементи, які дають змогу виділити плинність мотивації, що означає її тривалість у часі, акцентувати увагу на необхідності врахування особливих умов, які складаються під впливом навколишніх соціально-економічних процесів та особистих бажань і якостей людини.

Одним із інструментів процесу прогресивних зрушень інноватизації освітнього процесу вищого навчального закладу є саме мотивація праці інтелектуального ресурсу ВНЗ. «Мотивація праці» – окрема категорія, похідна від категорії «мотивація», що характеризується певними особливостями (таблиця 3).

Проаналізувавши трактування поняття «мотивація праці», можна довести похідний характер цієї категорії від категорії «мотивація». Її особливістю є тонка психологічна й матеріальна ланка, яку має використовувати підприємство, щоб задовольнити свої потреби шляхом задоволення потреб працівника.

Для ВНЗ як суб'єкта соціально-економічної системи «мотивація праці» невід'ємною складовою інструментарію є забезпечення його успішної діяльності (таблиця 4).

Отже, проведені дослідження чітко відображають те, що мотивація праці у вищому навчальному закладі має ту саму мету, особливос-

Таблиця 3

Дослідження термінологічної бази категорії «мотивація праці»

Змістове навантаження у визначенні			**Розкриття змістового навантаження**							
Джерело			[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[15]	[4]	[16]
Термін			МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ							
Метрика	зміст		сукупність внутрішніх і зовнішніх		це внутрішнє				це сукупність внутрішніх і зовнішніх	
		ключовий елемент	рушійних сил	спонукання працівника до трудової діяльності	спонукання людини	це стимулювання	система заходів	процес спонукання та стимулювання	рушійних сил	процес
					до роботи з високою віддачею	працівника або групи працівників		кожного працівника й колективу загалом		який здійснюється менеджерами
	сутність		що спонукають людину до діяльності,	шляхом впливу на властиві йому мотиви праці	що виникає в результаті специфічних властивостей самої особистості, самомотивації, а також системи стимулювання організації	до діяльності		до результативної діяльності	які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості	й полягає у виявленні сил (мотивів) та розробленні стимулів, що спонукають індивідуумів до дій
	ціль		спрямованої на досягнення певних цілей			з досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб	спрямована на підвищення продуктивності праці, поліпшення якості і професійне зростання	для досягнення особистих цілей і головної мети організації	орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації	щодо досягнення особистих цілей і цілей організації

Таблиця 4

Конкретизоване визначення категорії «мотивація праці» для ВНЗ

Змістове навантаження у визначенні		Розкриття змістового навантаження	
Термін		МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ	
Метрика	зміст	ключовий елемент	процес стимулювання інтелектуального ресурсу
	сутність		здійснювати професійні, кваліфіковані дії
	умови		обумовлені потребами, цілями, умовами діяльності ВНЗ
	мета		спрямовані на досягнення цілей вищого навчального закладу через задоволення їх власних потреб

ті й умови, що й на будь-якому підприємстві. Ще декілька років тому з цими обставинами можливо було б погодитися, але необхідність кардинальних змін у системі надання освітніх послуг сучасного ВНЗ є вагомою причиною реформування системи мотивації праці, що спонукає до подальшого розгляду цієї категорії для закладу вищої освіти.

Швидкість інноватизації освітнього процесу ВНЗ у більшості своїй залежить від функціонування інтелектуального ресурсу. Відмінна якість виконуваної фахівцем праці можлива за грамотного розподілу типів праці, залежно від здатностей, умінь і бажань. Мотивація праці в закладі вищої освіти прямо залежить саме від типології праці. Життєвий цикл інновації – предмета інноваційних перетворень освітнього процесу ВНЗ, має три етапи: створення, упровадження, використання [19, с. 130]. На кожному з цих етапів доцільним є домінування конкретного типу праці (рисунок 1).

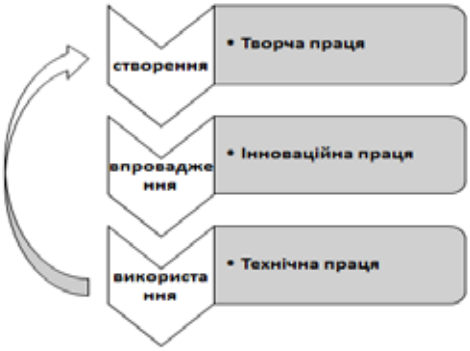


Рис. 1. Розподіл типів праці залежно від життєвого циклу інновації

Кожен із типів праці має свої функціональні особливості, тому мотивація фахівців, зайнятих різним типом праці, має бути спеціалізованою. У загальному розумінні праця у ВНЗ – розумові й фізичні зусилля в реалізації процесу, за яких виявляються характеристики технічної, творчої та інноваційної метрик. Отже, мотивація до різних типів праці, залежно від особливостей інтелектуального ресурсу й функціональної розрізненості творчого, інноваційного та технічного типів праці, трактування поняття «мотивація праці» для ВНЗ можуть мати такий вигляд (таблиця 5).

Таблиця 5 відображає особливості мотивації залежно від типів праці й цілі сучасного вищого навчального закладу. Чітко виокремлено відмінність умов системи мотивації та цілей фахівця, який виконує конкретний тип праці.

Висновки. Мотивація праці у вищому навчальному закладі – досить складний структурний процес. Поглиблений аналіз сутності категорій «мотивація» й «мотивація праці» дав змогу

Таблиця 5

Визначення категорії «мотивація праці» для різних типів праці ВНЗ

Змістове навантаження у визначенні			Розкриття змістового навантаження		
Термін			МОТИВАЦІЯ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ	МОТИВАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ	МОТИВАЦІЯ ТЕХНІЧНОЇ ПРАЦІ
Метрика	зміст	ключовий елемент	процес стимулювання інтелектуального ресурсу		
	сутність		здійснювати професійні, кваліфіковані дії		
	умови		зумовлені потребами		
			створення	упровадження	використання
			інновації		
			задля створення		
			передумов динамічного розвитку	умов для сталого розвитку та зростання	умов функціонування
			ВНЗ		
			з урахуванням соціально-економічних процесів сучасності		
	мета		спрямовані на забезпечення інноватизації вищого навчального закладу		
			через задоволення власних, зокрема		
			емоційних	інтелектуальних	раціональних
			потреб		

конкретизувати й синтезувати особливості поняття «мотивація» в умовах інноватизації освітнього процесу для ВНЗ. Це надає можливість подальшого розроблення механізму мотивації праці інтелектуального ресурсу для сучасного інноваційно спрямованого закладу вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Г. Ицковиц ; перевод с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
2. Модернізація освіти України у контексті євроінтеграційних процесів: історико-педагогічний аспект : [монографія] / авт. кол. О.А. Дубасенюк та ін. ; за заг. ред. Н.Г. Сидорчук. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2008. – 300 с.
3. Рач В.А. Инновационное развитие: модель тройной спирали в контексте системно-целостного видения / В.А. Рач, Е.М. Медведева, О.В. Россошанская, А.В. Евдокимова // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: мат. XVI межд. науч.-практ. конф., Алушта, 12–16 сентярбя 2011 г. – Сімферополь : ИТ АРИАЛ, 2011. – С. 157–163.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
5. Богиня Д.П. Еволюція теорій мотивації на рубежі XXI ст. / Д.П. Богиня // // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3–4 (22–23) – С. 5–8.
6. Российская энциклопедия по охране труда / под ред. В.К. Варова, И.А. Воробьева, А.Ф. Зубкова, Н.Ф. Измерова. – М. : НЦ ЭНАС, 2006.
7. Большой экономический словарь. – М. : Институт новой экономики, 1997.
8. Головчанская Е.Э. Мотивация трудовой деятельности развития / Е.Э. Головчанская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bsu.by/Cache/pdf/202283.pdf.
9. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия / Т.В. Яркина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m64/4_3.htm.
10. Россошанська О.В. Інноваційна активність працівників як фактор економічної безпеки інноваційних проектно-орієнтованих підприємств / О.В. Россошанська // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – Луганськ : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2013. – № 25 (I). – С. 169–178.
11. Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed.). – N.Y. : Harper & Row, 1970; СПб. : Евразия, 1999; Терминологическая правка В. Данченко К. : PSYLIB, 2004.
12. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников / Т.Г. Куликов.– К. : ИЭ НАНУ, 2002. – С. 37.
13. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
14. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : [підручник] / І.Ф. Хміль. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с.
15. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту : [навчальний посібник] / О.Д. Сердюк. – К. : Професіонал, 2004. – 432 с.
16. Шинкаренко В.Г. Система мотиваційного моніторингу працівників підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 4. – С. 27–32.
17. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.
18. Аверин В.А. Психология личности : [учебное пособие] / В.А. Аверин. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 89 с.
19. Щербатюк А.І. Сутність інноваційної праці в розрізі життєвого циклу інновацій / А.І. Щербатюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : збірник наукових праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – № 25 (II).
20. Матюх С.А. Концептуальна модель критеріїв якості діяльності вищих навчальних закладів розвитку / С.А. Матюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/228.pdf.
21. Дробноход М. Сьогодення і проблеми вищої школи / М. Дробноход [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.anvsu.org.ua/index.files/Articles/Drobnokhod2.htm.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.61 (477)

Бідник Н.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Інституту підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

Ільчук О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії

РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF VOLUNTARY HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні проблеми розвитку ринку добровільного медичного страхування в Україні. Досліджено доступність вартості тарифів добровільного медичного страхування для населення, здійснено оцінювання програм добровільного медичного страхування. Також досліджено середньорічний дохід населення, середню заробітну плату й визначено можливості населення сплачувати тарифи за програмами добровільного медичного страхування. Охарактеризовано кроки щодо формування середнього класу в Україні. Запропоновано заходи для держави та страхових компаній, які сприятимуть покращенню розвитку добровільного медичного страхування на українському ринку.

Ключові слова: добровільне медичне страхування, ринок добровільного медичного страхування, середній дохід населення, програма добровільного медичного страхування, середній клас.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные проблемы развития рынка добровольного медицинского страхования в Украине. Исследована доступность стоимости тарифов добровольного медицинского страхования для населения, осуществлена оценка программ добровольного медицинского страхования. Также проведено исследование среднегодового дохода населения, средней заработной платы и определены возможности населения оплачивать тарифы по программам добровольного медицинского страхования. Охарактеризованы шаги для формирования среднего класса в Украине. Предложены меры для государства и страховых компаний, которые будут способствовать улучшению развития добровольного медицинского страхования на украинском рынке.

Ключевые слова: добровольное медицинское страхование, рынок добровольного медицинского страхования, средний доход населения, программа добровольного медицинского страхования, средний класс.

ANNOTATION

The article outlines the main problems of development of voluntary medical insurance (VMI) in Ukraine. Affordability of VMI value for the population is analysed, VMI programs are evaluated. Furthermore, a study of average income, average salaries and identification of possibility for people to pay rates of VMI programs are carried out. Steps for formation of the middle class in Ukraine are described. Proposed measures for the state and insurance companies, which would improve the development of voluntary health insurance in the Ukrainian market, are the valuable part of the article.

Keywords: voluntary health insurance, VMI market, average income of the population, VMI program, the middle class.

Постановка проблеми. Медична галузь України перебуває в кризову стані. Недостатнє фінансування медичних закладів в Україні, неможливість держави забезпечити населення безоплатною медициною спонукають знаходити альтернативні джерела фінансування медичних послуг. Добровільне медичне страхування (далі – ДМС) може зменшити видатки держави на охорону здоров'я, проте в Україні розвиток ринку ДМС відбувається дуже повільно, оскільки є різні проблеми, що виникли в процесі становлення страхових відносин між страхувальником і страховиком. Вирішення цих проблем допоможе нашій державі покращити фінансову ситуацію в галузі охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні основні проблеми теорії та практики медичного страхування (у т. ч. добровільного медичного страхування) досліджували такі вчені: Т. Артюх, К. Воблий, В. Базилевич, Н. Гриценко, О. Губар, О. Залєтов, М. Єрмоліна, Н. Карпишин, М. Мацола, Н. Нагайчук, С. Осадець, Т. Ротова, В. Рудень, С. Срібний, Р. Смоленюк, Я. Шумелда, С. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними питаннями є відсутність законодавства щодо медичного страхування.

Мета статті. Мета статті полягає у вивченні й аналізі розвитку ринку ДМС, дослідженні доступності вартості тарифів ДМС для населення, оцінюванні програм ДМС.

Виклад основного матеріалу. ДМС здійснюється як додаткове медичне страхування за наявності в країні обов'язкового медичного страхування або як самостійний вид страхування. У країнах з ліберальною ринковою економікою добровільне медичне страхування набуває найбільшої популярності та розвитку.

Добровільне страхування здійснюється на основі угоди між страхувальником і страховиком. Нею, як правило, охоплюються ті юридичні й фізичні особи, котрі не підпадають під обов'язкове страхування та бажають застрахуватися. Правила добровільного страхування, які визначають загальні умови й порядок його проведення, установлюються страховиком самостійно відповідно до положень закону, а конкретні умови страхування визначаються під час укладання договору страхування [1, с. 118–124].

В Україні також відбувається поступовий розвиток ринку добровільного медичного страхування. Зі збільшенням чистих страхових виплат за видами страхування медичних витрат (у 5 разів) і медичного страхування (+22,5%), а також інших видів страхування відбулося загальне зростання чистих страхових виплат на 13%. Але високий рівень страхових виплат і недостатня популяризація добровільного медичного страхування не дають змоги широко розвиватись цьому виду страхування.

На сьогодні тарифи по програмах ДМС для громадян України є занадто дорогими, враховуючи рівень заробітної плати. Станом на кінець 2014 року середня заробітна плата українця становила 3 400 грн.

Для того щоб зрозуміти, наскільки дорогими є послуги у сфері ДМС, проаналізуємо дані Держкомстату України та визначимо основні витрати українців. Статистика наводиться з розрахунку, що дохід сім'ї становить у середньому 3 718 грн. Звичайно, найбільшу частку займають продукти харчування – майже 40% (рис. 1) (це витрати розміром 1 489 грн на сім'ю). Комунальні послуги й витрати на транспорт також займають значну частку – 14,4% та 10,3%, відповідно. Проте найбільше нас цікавлять витрати на здоров'я – 5% на місяць від доходу української сім'ї. 5% є значною часткою, проте в розрахунку до середнього доходу сім'ї вони становлять лише 192 грн/міс., що виключає зацікавленість у страхових послугах за програмами медстрахування. Також варто звернути увагу на питому вагу категорії «Відпочинок», яку можна частково трактувати як профілактику захворювань (3,9% – 150 грн).

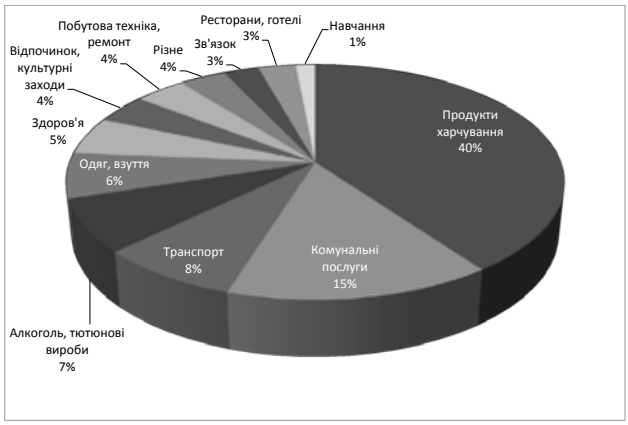


Рис. 1. Розподіл витрат української сім'ї

Для прикладу візьмемо програму ДМС «Турбота про родину» від СК «Провідної», яка включає достатній обсяг медичних послуг і розрахована на страхування сімей. Страхова сума коливається в межах 15 000–70 000 грн. Вартість страхового полісу становить 2 500–4 500 грн. Максимальна програма включає відшкодування медикаментів, амбулаторно-клінічне лікування, невідкладна допомога, невідкладне стаціонарне лікування, тобто обійдеться сім'ї в 4 500 грн на рік.

Середній річний дохід однієї сім'ї становитиме таке: 3 718 × 12 = 44 616 грн, звідси вирахуємо 5%, які витрачаються на здоров'я. Отже, звичайна українська сім'я зможе виділити 2 230 грн на лікування в рік, що не покриває навіть мінімальної межі програми «Турбота про родину». Крім цього, варто не забувати, що ДМС є більше додатковою послугою, а тому не може покрити все лікування (не враховуючи VIP-програм). Програми з нижчою вартістю страхового полісу, відповідно, покривають набагато нижчу страхову суму (до 10 000 грн) і включають мінімальний обсяг медичної допомоги. Тому вони не являють собою оптимального варіанту. А щоб оптимальна програма вартістю до 5 000 грн значно не позначилась на бюджеті сім'ї, дохід повинен становити мінімум 100 000 грн/рік (з розрахунку, що на лікування витрачатиметься загалом близько 5% доходу). Це означає, що місячний дохід сім'ї має становити мінімум 100 000 / 12 = 8 300 грн, тобто якщо сім'я складається з 2 працездатних осіб, то заробітна плата кожного повинна сягати 4 000 грн і більше, що значно перевищує середню заробітну плату по Україні – 3 377 грн.

Отже, більшість населення України не може собі дозволити послуги з ДМС, адже належить до класу з низьким рівнем доходу.

Для того щоб зарахувати сім'ю до середнього класу, її мінімальний дохід повинен становити 2 середні заробітні плати, тобто близько 6 000 грн. Тим не менше, підкреслено, що такого визначення, як «середній клас», в Україні немає, і тому говорити на сьогодні про це зарано.

Основою соціальної стабільності в сучасному світі є потужний і численний середній клас. У більшості країн з розвиненою економікою він охоплює понад 60% населення. а в деяких навіть – 70–75% (Швеція, Норвегія, Нідерланди, Бельгія, Японія, Австрія).

Наприклад, у Польщі до середнього класу належать люди, які заробляють більше за середній рівень, налаштовані позитивно до всіх змін, які відбуваються в державі. До середнього класу зараховуються польські родини, у в яких місячний дохід на одну особу сягає 500 євро.

У США людина із середнього класу живе на свої заробітки, не потребує жодної допомоги від суспільства, добре влаштована, має власне житло, одну машину, або дві, або й три. А сам

середній клас ділиться на кілька категорій: нижчий, середній і вищий. Нижчий середній клас – це люди, які заробляють некваліфікованими роботами, зокрема швейцари. Якщо людина заробляє 35–40 тисяч доларів на рік, то це вважається як нижчий середній клас.

Аналіз соціальної структури сучасного українського суспільства свідчить про те, що в сучасній Україні середній клас становить лише до 10% населення. Його основу становлять насамперед вище керівництво транснаціональних компаній, які на сьогодні діють в Україні, вітчизняних фінансово-промислових груп, керівництво холдингових компаній, великих і середніх підприємств, державні службовці вищого рангу. Специфіка середнього класу в Україні полягає в тому, що він, по-перше, був створений не на базі розвитку реального виробництва, а внаслідок «уміло» проведеної приватизації та необхідного доступу до бюрократичних інституцій, що здійснювали це роздержавлення; по-друге, зорієнтований переважно на обслуговування класу багатих [2].

В Україні заробітну плату, нижчу за середню, отримують понад 60% громадян; заробітну плату, рівну або вищу за середню, – близько 39% українців. Також розмір заробітної плати 5,2% громадян у грудні 2014 року був нижчий за прожитковий мінімум для працездатних осіб.

В Україні опубліковано дослідження розподілу кількості працівників за розмірами нарахованої заробітної плати за грудень 2014 року, яке проводиться один раз на квартал. Фахівці Державної служби статистики України, які проводили дослідження, отримали так результати (рис. 2).

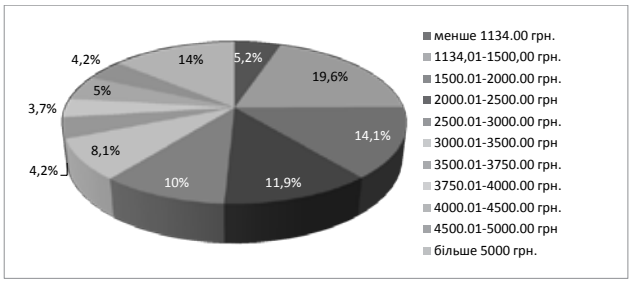


Рис. 2. Розподіл кількості працівників за розмірами нарахованої заробітної плати за грудень 2014 року

Маючи такі незначні доходи, що зумовлено низьким рівнем заробітної плати та відносно високими тарифами на послуги, більшість українців не можуть дозволити собі користуватися послугами ДМС. Тому однією з рекомендацій для страхових компаній має бути зниження вартості страхових полісів ДМС і розширення кількості середнього класу.

Держава має подбати про розширення середнього класу, зокрема здійснити такі кроки:

- створити умови для розвитку малого бізнесу та проводити стимулювання інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств шляхом послаблення податкового тиску;
- запровадження обов'язкової диференціації оплати праці залежно від кваліфікації працівника (рівень освіти, трудовий стаж тощо);
- реалізація програм будівництва соціального житла із залученням державних коштів та фізичних і юридичних осіб;
- посилення соціальної відповідальності бізнесу;
- зменшення розриву доходів дуже багатих і дуже бідних;
- підтримка молодих, ініціативних, освічених і кваліфікованих людей;
- ефективне використання інтелектуального капіталу [3, с. 180–182].

Виконуючи ці заходи, у перспективі можна очікувати розширення середнього класу серед громадян України. Хоча досягти цього вкрай нелегко, адже реформування повинні бути систематичними й кардинальними.

На жаль, цей рекомендаційний захід вимагає надзвичайно багато фінансових, часових і людських ресурсів на його реалізацію, тому позитивних змін можна очікувати в довгостроковій перспективі. Натомість скорегувати поточну ситуацію із ДМС можна шляхом зменшення тарифів на страхові поліси.

Незважаючи на загалом позитивні тенденції в розвитку добровільного медичного страхування на теренах вітчизняного страхового ринку, цей сегмент поки що є не досить розвиненим. Насамперед це стосується того, що самі страховики не надто бажають співпрацювати з медициною, оскільки, на їх переконання, це невиправдано складно й невигідно з погляду страхових виплат, рівень яких нижче за 60% не опускається, зумовлюючи діяльність вітчизняних страховиків практично на межі рентабельності. У свою чергу, українці не поспішають купувати поліси добровільного медичного страхування, тому що вони, як і раніше, залишаються досить дорогим задоволенням, незважаючи на те що медичне страхування уже перестало бути ексклюзивною послугою [4, с. 212–214].

Так, вартість найдешевших продуктів економ-класу становить близько 300 $ на людину на рік за умови, що сюди увійде повний набір потрібних послуг: лікування в стаціонарі, невідкладна допомога, поліклінічне обслуговування та забезпечення медикаментами на всіх етапах лікування. Але власники таких дешевих програм можуть розраховувати лише на обслуговування в державних і відомчих клініках. Дорогі програми класу «еліт» коштують приблизно втричі дорожче – близько 1 000 $. Проте за ці гроші страхувальник одержує уже не потрібний мінімум, а повний комплекс послуг, що передбачає й додаткові програми, серед яких стоматологічне обслуговування, а також профілактичні програми – вакцинація проти грипу, вітамінізація.

Ще однією проблемою є те, що на сьогодні страхові компанії не мають реального механізму контролю за якістю наданих страхувальнику послуг і важелів впливу на поліпшення їх якості в закладах охорони здоров'я державної та комунальної форм власності.

Програми ДМС повинні передбачити заходи, які розширюють можливості й покращують умови надання профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги населенню. До цієї роботи мають бути залучені найкваліфікованіші медичні кадри, які підвищуватимуть якість медичних послуг.

До програми ДМС як у комплексі, так і окремо доцільно включити такі опції:

• поліклінічна допомога (консультації фахівців, виклик лікаря додому, оформлення лікарняних листів; діагностичні процедури);

• стаціонарна допомога (консультації фахівців; лабораторні й інструментальні дослідження);

• хірургічне й терапевтичне лікування, оплата перебування в операційній і післяопераційній палатах; забезпечення медикаментами та витратними матеріалами;

• невідкладна медична допомога (виїзд бригади невідкладної допомоги, первинний огляд, постановка попереднього діагнозу; надання невідкладної допомоги, медикаментозне забезпечення; транспортування до медичного закладу);

• стоматологічна допомога (огляд і консультації; терапевтичне та хірургічне лікування, рентген, анестезія);

• оплата медикаментів і витратних матеріалів [5, с. 83–85].

Основою фінансових взаємовідносин між страховиком та страхувальником є актуарні розрахунки, які на основі математичних і статистичних методів дають змогу визначити розміри страхових тарифів, частку участі кожного зі страхувальників у створенні страхового фонду, фінансову стійкість і рентабельність страхових операцій тощо.

Ціна такого товару, як страхування, залежить від певних випадкових елементів. У структурі премії чи страхового тарифу найважливішим елементом є очікувана вартість компенсації, яка має бути забезпечена за рахунок премій. Очікувану вартість компенсації можна визначити тільки на основі страхової статистики.

При розрахунку тарифних ставок у ДМС слід ураховувати певні особливості:

1. У ДМС розрахунок тарифних ставок здійснюється відносно основних видів медичної допомоги: амбулаторно-поліклінічної, стаціонарної та комплексної (яка включає в себе амбулаторно-поліклінічну й стаціонарну допомогу разом). Додатково можуть бути виокремлені інші види медичної допомоги: швидка медична допомога, денні стаціонари, діагностичні обстеження, стоматологічна допомога, медикаментозне забезпечення тощо, залежно від напрямів ДМС у страховій компанії.

2. У межах ліцензованих видів ДМС страховики розробляють окремі програми, зокрема такі: вагітність і пологи, стоматологічна допомога, діагностичні обстеження й інші, для яких розрахунок тарифних ставок здійснюється окремо.

3. Під час розрахунку тарифних ставок і розробки програм ДМС мають бути виключені ті види медичної допомоги, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету й повинні надаватися безоплатно.

4. Розрахунок тарифних ставок ДМС може здійснюватися на випадок виплати страхової суми або добових виплат при настанні захворювання.

5. Залежно від тривалості договорів ДМС, існують відмінності в характері страхових виплат і базі статистичних даних, яка потрібна для розрахунку страхових тарифів. При укладенні договорів ДМС терміном на один рік тарифи розраховуються дискретно та диференційовано, залежно від належності застрахованого до певної групи ризику для кожного віку. Поточні страхові виплати при цьому здійснюються за рахунок страхових премій, що надходять у цьому поточному році. При укладенні багаторічних, довгострокових договорів ДМС для розрахунку страхових тарифів беруться до уваги не лише зростання вікової захворюваності, а й зміни демографічного фактора в часі, зміна статистики захворюваності застрахованих протягом терміну страхування, можлива кумуляція застрахованих ризиків [5, с. 84] .

Отже, зменшивши ці витрати, страховик може досягнути здешевлення вартості страхових полісів і збільшити кількість клієнтів.

Також важливою складовою є скорочення прибутку. Якщо частку прибутку страховика зменшити у складі тарифу, це теж дасть змогу здешевити послугу ДМС, а відповідно, більше клієнтів зацікавиться цією послугою, що згодом збільшить кількість укладених договорів і валовий дохід страховика.

Висновки. Для того щоб населення зацікавилось більше послугами ДМС, страхові компанії мають здійснити такі кроки:

• детально знайомити потенційних клієнтів із програмами страхування, правами й обов'язками страховика та страхувальника;

• знизити вартість медичних послуг;

• контролювати якість і обсяг наданих медичних послуг, гарантувати їх оплату;

• розробити нові програми медичного страхування, які враховуватимуть особливості української медицини.

Держава повинна контролювати страхові організації шляхом установлення вимог до їхнього ліцензування; удосконалення нормативно-правової бази, зміни податкової політики, підвищення фінансової надійності страхових

компаній, страхової культури населення. Також має бути розроблений і прийнятий Закон про медичне страхування, який регулював би всі правовідносини у сфері медичного страхування. Держава має подбати про пошук додаткових джерел фінансування охорони здоров'я, забезпечити безоплатну медицину верствам населення, які найбільше цього потребують, знизити рівень корупції в медичних закладах, удосконалити матеріально-технічне устаткування лікарень і поліклінік та контролювати страхові організації, що надають страхові медичні послуги.

Розвиток ДМС можливий лише в тому випадку, якщо страхова компанія запропонує потенційному клієнтові якісний, доступний за ціною продукт, а страхувальник матиме повну довіру до страхових організацій і гарантію в отриманні високоякісних послуг з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпишин Н.І. Держава і ринок медичних послуг: концептуалізація причин і наслідків взаємодії / Н.І. Карпишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 118–124.
2. Формування середнього класу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-territory.com/articles/formuvannya-serednogo-klasu-v-ukraini.
3. Мацола М.М. Середній клас суспільства в системі пріоритетів державної соціальної політики / М.М. Мацола // Всеукраїнський науково-виробничий журнал // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10. – С. 180–182.
4. Єрмоліна М.Б. Проблеми і перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / М.Б. Єрмоліна. – 2010. – С. 212–214.
5. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности : [учебное пособие] / Н.Б. Грищенко. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2001. – 274 с.

УДК 336.71.131

Вареник В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Львівської комерційної академії

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL SECURITY BANK OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методичні підходи вітчизняних і зарубіжних учених до визначення рівня фінансової безпеки, які поділено на кілька окремих груп. Обґрунтовано індикаторний підхід до формування фінансової безпеки банку, який полягає у виборі певних показників і порівнянні їх фактичних значень із граничними. Доведено, що основою формування фінансової безпеки є безперервна й адекватна підтримка такого стану банку, який характеризувався б збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

Ключові слова: банківська безпека, фінансова безпека банку, зовнішні та внутрішні загрози банку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методические подходы отечественных и зарубежных ученых к определению уровня финансовой безопасности, которые разделены на несколько отдельных групп. Обоснован индикаторный подход к формированию финансовой безопасности банка, который заключается в выборе определенных показателей и сравнении их фактических значений с предельными. Доказано, что основой формирования финансовой безопасности является непрерывная и адекватная поддержка такого состояния банка, который характеризовался бы сбалансированностью и устойчивостью к воздействию внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: банковская безопасность, финансовая безопасность банка, внешние и внутренние угрозы банка.

ANNOTATION

This article explores the methodological approaches of domestic and foreign scientists to determine the level of financial security, which is divided into several distinct groups. Grounded approach indicated the formation of financial security of the bank, which is to select certain parameters and comparing actual values of the boundary. The paper proved that form the core of financial security is a continuous and adequate support for such a condition, which would be characterized by the balance and resistance to external and internal threats.

Keywords: banking security, financial security of obank, internal and external threats of the bank.

Постановка проблеми. Механізм формування й забезпечення фінансової безпеки банку не може існувати сам по собі. Її сутність і зміст випливають із завдань, що їх вирішує банківська установа на кожному з етапів свого економічного розвитку та функціонування. З одного боку, фінансова безпека є самостійною складовою безпеки банку, з іншого – характеризує економічні аспекти кожного з елементів безпеки: охорони, режиму, інформаційно-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотне значення фінасової безпеки в забезпеченні стабільності банківської діяльності зумовило постійну увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників до її різних аспектів. Важливу роль у дослідженні питань формування фінансової безпеки та розробки механізму й інструментів її регулювання відіграли такі вчені, як Дж. Кейнс, Р. Бернд, Г. Джонсон, Е. Долан, Ф. Мишкін, Л. Харріс та інші.

Серед російських учених варто зазначити З. Бора, Є. Жукова, Л. Красавіну, В. Колєснікова, О. Лаврушина, В. Міловідова, Г. Панову, С. Пятенко, В. Усоскіна й інших. Формуванню фінансової безпеки банківських установ присвячені роботи багатьох вітчизняних учених, зокрема О. Василика, В. Вітлінського, О. Вовчак, А. Гальчинського, А. Даниленка, М. Зубка, В. Кузнєцової, Т. Кузенко, Н. Костіної, І. Лютого, А. Нікіфорова, О. Орлюк, О. Пилипченка, Ю. Самури, О. Шарова та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у вітчизняній і зарубіжній літературі залишаються недостатньо розробленими окремі аспекти формування фінансової безпеки банку. Відсутні роботи, у яких розглядалась би економічна сутність фінансової безпеки, її вплив на розвиток банківської системи, а відповідно, й макроекономічні процеси загалом.

Мета статті. Мета дослідження полягає в аналізі різноманітних підходів і поглядів щодо визначення процесу формування фінансової безпеки банку, а також розгляді його як єдиної цілісної системи.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека банку – це захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості й середовища, у якому він функціонує. Сучасні особливості функціонування фінансових ринків зумовлюють зростання ролі фінансової безпеки для кожного комерційного банку. Це питання є складним з огляду на можливість виникнення несприятливих ситуацій на кількох рівнях (макро-, мезо– та мікрорівні) як окремо, так і комплексно [2, с. 23].

Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків і їх установ є дуже важливим ще й тому, що підрив довіри до кредитних інститутів негативно впливає на фінансову безпеку всієї країни [3, с. 9].

На сьогодні в науковій літературі пропонують низку методичних підходів до визначення рівня фінансової безпеки, які можна поділити на такі групи.

Так, на думку деяких дослідників, основою фінансової безпеки банку є його фінансова стійкість, існує певна можливість її оцінювання з використанням показників фінансової стійкості. Але оцінювання рівня фінансової безпеки банку на основі аналізу його фінансової стійкості є занадто вузьким, і це пов'язано з тим, що воно охоплює не всі напрями його діяльності й, відповідно, фінансової безпеки.

Низка вчених пропонує оцінювати фінансову безпеку на основі визначення загального стану фінансової діяльності. Так, І. Бланк виокремлює п'ять систем аналізу фінансової безпеки, які базуються на таких методах його проведення: горизонтальному фінансовому аналізі, вертикальному фінансовому аналізі, порівняльному фінансовому аналізі, аналізі фінансових коефіцієнтів, інтегральному фінансовому аналізі [4, с. 121]. Такий підхід є дуже широким, оскільки в цьому випадку процес забезпечення фінансової безпеки ототожнюється фактично з усією діяльністю банку.

Найбільш поширеним є індикаторний підхід, який полягає у виборі певних показників, що характеризують фінансову безпеку, і порівнянні з їх фактичних значень із граничними. До складу індикаторів автори включають показники, які характеризують різні сторони фінансового стану банку і дають змогу оцінити його фінансові результати за різними напрямами. Як порогові значення індикаторів фінансової безпеки розуміють їх граничні величини, недотримання яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загроз) у сфері фінансової безпеки, а отже, диспропорцій у діяльності банку й порушення його розвитку загалом [8, с. 43].

Багато авторів дотримуються думки про необхідність визначення інтегрального показника фінансової безпеки банку. Але на сьогодні не існує єдиного загальновизнаного способу його розрахунку.

Враховуючи дослідження М.М. Єрмошенка, можна зробити висновок про те, що основна мета фінансової безпеки банку полягає в безперервному й стійкому підтриманні стану, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз [7, с. 7].

Забезпечення фінансової безпеки банків передбачає виконання таких завдань:

– ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек;

– визначення індикаторів фінансової безпеки банку;

– упровадження системи діагностики й моніторингу стану фінансової безпеки;

– розробка заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки банку як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах;

– контроль за виконанням запланованих заходів;

– аналіз виконання заходів, їх оцінювання, корегування;

Таблиця 1

Основні види внутрішніх загроз фінансовій безпеці банку

№ з/п	Внутрішні загрози фінансовій безпеці	Можливі вияви
1	Якість кредитного портфеля	– рівень проблемних кредитів; – неповернення кредитів; – незбалансована кредитна політика; – збільшення простроченої заборгованості.
2	Рівень і компетенція менеджменту	– прийняття неправильних управлінських рішень; – неефективна діяльність унаслідок неоптимального використання потенціалу банку; – помилки в стратегічному плануванні й прогнозуванні; – побудова нераціональної структури банку.
3	Структура активів і пасивів	– дефіцит власних коштів; – низький рівень ліквідності й брак ліквідних активів; – завищений рівень ризикових активів; – збільшення активів низької якості; – брак капіталу; – незбалансованість активів і пасивів за строками.
4	Залежність від інсайдерів	– пільгове кредитування засновників; – прийняття управлінських рішень під тиском власників; – відстоювання інтересів власників, а не інтересів банку.
5	Злочинні дії персоналу	– шахрайство; – розголошення конфіденційної інформації; – неефективна робота персоналу; – перехід ключових працівників до конкурентів; – недостатній рівень кваліфікації персоналу.
6	Неефективна діяльність банку	– низький рівень прибутків; – недосконале оцінювання кредитних ризиків; – низький рівень прибутковості активів; – слабке маркетингове дослідження ринку і як наслідок недостатній рівень диверсифікованості банківських операцій.

Джерело: складено на основі [1; 9; 10]

- ужиття всіх необхідних заходів від зовнішніх загроз фінансовій безпеці банківської установи;

– ідентифікація загроз банку й корегування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань банку.

Загалом загрози безпеці банків можна поділити на дві великі групи – внутрішні й зовнішні. До внутрішніх загроз належать фактори, які або безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища. До основних внутрішніх загроз можна зарахувати рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, незадовільну структуру активів і пасивів, некомпетентність вищого керівництва й персоналу, а також інші фактори, що безпосередньо належать до внутрішньої діяльності банку.

До зовнішніх належать загрози, що містять у собі фактори, які є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема діяльність держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти тощо (таблиця 2).

Отже, фінансова безпека банку – це важлива складова економічної, а тому й національної безпеки, це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Висновки. Отже, на сьогодні не існує єдиної методики формування фінансової безпеки банку. Тому для отримання повної інформації про рівень фінансової безпеки банку необхідне застосування сукупності методів, оскільки окремо жоден із них не надає повної інформації для прийняття управлінських рішень і планування відповідних заходів. Аналіз окремих аспектів формування фінансової безпеки банку дає змогу сформулювати такі принципи, які повинні бути

Таблиця 2

Основні види зовнішніх загроз фінансовій безпеці банку

№ з/п	Зовнішні загрози	Можливі вияви
1	Нормативне регулювання банківської діяльності	– недосконалість законодавства, зокрема відсутність закону про банківську таємницю створює загрозу розголошення інформації про діяльність банку та його клієнтів; – мінливість законодавства; – відкликання ліцензії на здійснення банківської діяльності або зміна умов ліцензування.
2	Грошово-кредитна політика Центрального банку	– ставка обов'язкового резервування; – обсяги рефінансування й розмір облікової ставки; – обсяг пропозиції грошей в обігу; – зміна облікової ставки; – обсяг операцій з ОВДП.
3	Нестабільність зовнішнього середовища	– глобальні або локальні фінансові кризи; – неможливість одержати доступ до зовнішніх фінансових ресурсів; – валютний, процентний і ринковий ризики; – блокування активів банку в іншій державі; – державний дефолт.
4	Недовіра до банківської системи	– недовіра з боку інвесторів; – недовіра з боку підприємств (кредиторів); – недовіра з боку населення (вкладників); – швидке вилучення великого обсягу коштів із банку; – використання засобів масової інформації для провокування банківської кризи; – погіршення репутації банку; – банкрутство великого банку.
5	Конкурентне середовище банку	– неконкурентоспроможність банку; – несумлінна діяльність конкурентів; – різке збільшення ринкових ставок за депозитами; – різке зниження ринкових ставок за кредитами; – завдання економічних збитків підприємствам – ключовим контрагентам банку.
6	Злочинна діяльність	– шахрайські дії третіх осіб; – грабіж і крадіжка цінностей банку; – зламування комп'ютерних мереж банку; – рейдерські атаки на банк; – махінації з акціями банку.
7	Негативні макроекономічні умови	– високий рівень інфляції та інфляційних очікувань; – дефіцит інвестиційних коштів і низький рівень інвестиційної активності в країні; – економічна криза в країні; – спад попиту на кредити й банківські послуги.
8	Діяльність держави	– нестабільність податкової, кредитної й страхової політики; – політична нестабільність.

Джерело: складено на основі [3; 9; 10]

покладені в основу оцінювання й управління фінансовою безпекою банків України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 року № 2121 – III (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. № 5. – С. 30.
2. Банківська безпека : [навчальний посібник] / [О.Д. Вовчак, Ю.О. Самура, В.А. Сидоренко, В.А. Вареник]. – К. : Знання, 2013. – 237 с.
3. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–26.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
5. Вітлинський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2010. – № 6. – С. 48–51.
6. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності : [навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / М.І. Зубок. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.
7. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства : препринт наукової доповіді / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева, А.М. Ашуєв. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
8. Пластун О.Л. Якісні методи діагностики в системі фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / О.Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(22). – С. 40–44.
9. Фінансова безпека банківської діяльності : [навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Безпека банків»] / уклад. С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.
10. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 368.03(447):338.124.4(100)

Гавриляк Т.С.
аспирант кафедры финансов, денежного оборота и кредита
Львовского национального университета имени Ивана Франко

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ

EFFECT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON UKRAINIAN INSRANCE MARKET

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены и описаны внутренние и внешние факторы влияния на ситуацию на страховом рынке Украины. Изучены проблемы и перспективы развития страхового рынка Украины в условиях мирового финансового кризиса, а также предложены пути их разрешения. С помощью статистической информации представлены результаты деятельности страхового рынка. В результате исследования сделан вывод о том, что необходимо предпринять меры по уменьшению влияния мирового финансового кризиса на страховой рынок Украины.

Ключевые слова: страховой рынок, мировой финансовый кризис, страховщик, страховая деятельность, страховые резервы.

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено й описано внутрішні та зовнішні фактори впливу на ситуацію страхового ринку України. Вивчено проблеми й перспективи розвитку страхового ринку України в умовах світової фінансової кризи, а також запропоновано шляхи їх вирішення. За допомогою статистичної інформації подані результати діяльності страхового ринку. У результаті дослідження зроблено висновок про те, що необхідно вжити певні заходи щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на страховий ринок України.

Ключові слова: страховий ринок, світова фінансова криза, страховик, страхова діяльність, страхові резерви.

ANNOTATION

The internal and external factors of influence described on a situation at the insurance market of Ukraine. Problems and prospects of insurance market of Ukraine development studied in the conditions of world financial crisis; also, the ways of their permission are given. By statistical information, the results of activity of insurance market presented. Because of this research, a conclusion is done that it is necessary to undertake measures on diminishing of influence of world financial crisis to the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance market, word financial crisis, insurer, insurance activities, insurance reserves.

Постановка проблемы. В условиях развития экономики возрастает роль страхования как института гарантирования возмещения понесенного ущерба в связи с теми или иными событиями.

Сегодня страховой рынок Украины переживает не самые лучшие времена. Это связано, в первую очередь, с влиянием мирового финансового кризиса и тех условий, в которые он поставил финансовые институты большинства стран.

Современная макроэкономическая динамика существенно влияет на рыночную стратегию и результаты деятельности страховых компаний Украины. Мировой финансовый кризис поставил под угрозу существование многих финансовых институтов. Это также касается и страховых компаний, которые являются одним из самых многочисленных субъектов финансового рынка. Специфика страхового бизнеса, а также характер факторов, которые влияют на эго развитие и результаты, обусловливают особенности формирования и распределения ресурсов компании.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития и построения страхового рынка и деятельности страховых компаний в частности нашли свое отражение во многих работах отечественных и зарубежных научных деятелей, таких как О. Вовчак, И. Кривцун, В. Плыса, Н. Добош, В. Базилевич, Н. Внукова, И. Балабанов, О. Былак, Н. Ковтун, О. Козьменко, В. Заруба, С. Юрий, которые глубоко исследовали вопрос эффективного функционирования страхового рынка Украины, в частности финансовое состояние отечественных страховых компаний.

Так, В. Плыса рассматривает страховой рынок как особенную социально-экономическую структуру, некую сферу денежных отношений, где объектом купли-продажи является страховая защита, формируются предложение и спрос на него. Также он изучал стратегии интеграции страхового рынка Украины в мировое страховое пространство [13, с. 53].

В. Алексеенко рассматривает деятельность страховых компаний в условиях трансформации рыночных процессов, Д. Тупчиенко описывает роль страховых компаний в инвестиционных процессах страны, С. Нестерова анализирует рынок страховых услуг Украины в целом. Также значительное внимание функционированию страховых организаций в нашей стране уделяют Н. Шуригина, О. Жабинец, А. Василенко, В. Тринчук, В. Баранова и другие научные деятели.

О. Козьменко главным предназначением страховой деятельности считает защиту имущественных интересов юридических и физических лиц и выплату им страхового возмещения при наступлении предполагаемого договором события. При этом страховая компания должна владеть достаточным объёмом финансовых средств, необходимых для покрытия убытков в процессе хозяйственной деятельности, выполнения стра-

ховых и других обязательств, формирования централизованных и децентрализованных страховых резервов, а также инвестирования временно свободных средств [10, с. 237].

Выделение ранее не разрешенных элементов общей проблемы. Анализируя статистику страхового рынка Украины, мы приходим к определенным выводам, которые должны учитываться не только учеными и теоретиками, но и практиками, имеющими непосредственное влияние на те или иные показатели деятельности страховых компаний. Изучение показателей страховых компаний, а также проблем отечественного страхового рынка даст возможность страховщикам избежать и предупредить некоторые негативные последствия влияния мирового финансового кризиса.

Цель статьи. Целью исследования является анализ влияния мирового финансового кризиса на состояние страхового рынка Украины, а также поиск путей разрешения проблем, возникающих в результате деятельности страховых компаний.

Изложение основного материала. Проблемы деятельности страховых организаций Украины остаются не решёнными и требуют особого внимания не только с теоретической, но и с практической стороны.

Ключевая особенность деятельности страховой организации заключается в том, что она предлагает на рынке специфический товар – страховую защиту, и получает за это определенную плату. Но существует разрыв между фактом купли-продажи страховой услуги и фактом исполнения обязательств перед страхователем. Именно это и вызывает недоверие у потенциальных покупателей страховых услуг [3].

Согласно Закона Украины «О страховании», страховщиками являются «финансовые учреждения, в форме акционерных, полных, коммандитных обществ или обществ с дополнительной ответственностью согласно с Законом Украины «О государственных обществах», с учетом того, что участников каждого из таких финансовых учреждений должно быть не менее трех, и других особенностей, предусмотренных этим Законом, а также получили в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности». Минимальный размер уставного капитала страховщика, который осуществляет виды страхования иные, чем страхование жизни, устанавливается в размере, эквивалентном 1 млн евро, а страховщика, занимающегося страхованием жизни, – 10 млн евро за валютным обменным курсом валюты Украины.

Следует также обратить внимание на то, что страховая деятельность в Украине осуществляется исключительно страховщиками-резидентами, кроме некоторых видов страховой деятельности, определенных законодательством.

В развитых странах основным источником получения прибыли является инвестиционная деятельность, за счет которой финансируются страховые операции, подготовка кадров и т. д. В Украине прибыль формируется путем сбора страховых премий.

Специфика страховой деятельности заключается в том, что страховщик сначала аккумулирует денежные средства в виде страховых премий (при этом он создает страховой фонд), а потом несет убытки, связанные с компенсацией ущерба за заключенными договорами. Эта особенность дает возможность страховым компаниям накапливать значительные финансовые средства, которые они со временем могут инвестировать [16].

Из этого следует, что структура доходов страховой компании имеет несколько иной вид, нежели у других предприятий:

Доходы от основной (страховой) деятельности – это все поступления в пользу страховщика, связанные со страхованием и перестрахованием. Доходы от страховой деятельности составляют первичные доходы. Страховая компания рассчитывает именно на эти доходы, когда появляется на страховом рынке и предлагает свои услуги за определенную плату. Все виды доходов, которые получает страховщик: страховые премии по договорам страхования и перестрахования; комиссионные вознаграждения за передачу рисков на перестрахование; доля от страховых сумм и страховых возмещений, оплачиваемые перестраховщиками; возвращенные сумы из централизованных страховых резервных фондов; возвращенные сумы из технических резервов, составляют общую суму доходов страховщика от его основной деятельности.

Доходы от инвестиционной деятельности связанные с инвестированием и размещением временно свободных средств, причем как собственных, так и страховых резервов. В странах с развитым страховым рынком страховщики являются мощными инвесторами. Многие западные экономисты рассматривают страховые компании как институциональных инвесторов, основной функцией которых в экономике рыночного типа является привлечение капитала с помощью страхования, а непосредственно предоставление страховых услуг считают второстепенной функцией, только средством для осуществления накопления средств. Довольно часто страховщики по основной деятельности несут убытки, которые могут компенсировать прибылью от инвестиционной деятельности.

Другие доходы, которые не относят ни к страховым, ни к инвестиционным, могут появляться у страховщика в процессе его хозяйственной деятельности и неожиданных событий. Это, например, доходы от сдачи имущества в аренду, доходы в виде бесплатной финансовой помощи, предоставления консультационных услуг, курсовой разницы, доходы от индексации и передачи основных фондов и нематериальных активов и т. д.

Одной из важнейших характеристик, которая определяет поведение страховой компании

на рынке, является финансовая устойчивость. Сегодня отсутствует четкое определение этого термина.

Так, В. Алексеенко считает, что «само понятие «устойчивость» означает способность восстанавливаться или сохранять первоначальное состояние, а значит, финансовая устойчивость есть состояние с такой способностью, а не просто набором показателей» [1].

Н. Долгошея под финансовой устойчивостью подразумевает «балансирование доходов с расходами за страховым денежным фондом, который формируется со страховых вкладов, оплачиваемых страхователями» [7].

Последние события, произошедшие в стране, поколебли финансовый рынок. Это привело к некой стагнации и даже уменьшению показателей деятельности страховых компаний Украины.

Следует отметить, что на страховой рынок особо повлиял банковский кризис, ведь банки используются страховщиками как отдельный мощный канал предоставления страховых услуг. После введения ограничений на выдачу новых кредитов страховые компании потеряли возможность страховать залоговое имущество. Этот вид страхования считался участниками страхового рынка достаточно привлекательным и выгодным [6].

Исследуя деятельность страховых компаний с 2009 года, можно сделать вывод, что за последние 5 лет постепенно сокращалось их число. В частности, в 2009 году число страховых компаний составляло 450, в том числе 378 страховых компаний, которые осуществляют виды страхования другие, чем страхование жизни, и 72 лайфовые. В 2010 году прослеживается их возрастание, но это касается только страховых компаний “non-life” – 389, количество же страховых компаний по страхованию жизни уменьшилось на 5. Далее можно проследить только снижение числа страховых компаний всех видов. Так, в 2011 году оно уменьшилось на 14, в 2012 – на 28, а в 2013 – на 7. Если это снижение рассматривать по видам страховых компаний, то количество страховщиков, которые осуществляют виды страхования иные, чем страхования жизни, сократилось в 2011 году на 11, на 26 в 2012 году и на 7 в 2013 году. Что же касается компаний по страхованию жизни, то в 2011 году их численность уменьшилась на 3, а в 2012 году еще на 2 и 2013 году не изменилась и достигла отметки 62.

Такая ситуация объясняется нестабильной экономико-политической ситуацией в стране, а также низким уровнем капитализации страховых компаний и недостаточным предложением числа качественных страховых продуктов. Также имеет место большое количество фактов мошенничества, нарушение отечественного законодательства в сфере страхования, пренебрежение условиями договоров со стороны страховщика, что приводит к аннулированию лицензии страховщика и запрету со стороны уполномоченного органа осуществлять страховую деятельность на протяжении некоторого времени.

Несмотря на снижение количества страховых компаний, валовые страховые премии неравномерно возрастают. Это мы можем увидеть в таблице 2. Так, в 2010 году с 20 442,1 млн грн их объем увеличился на 2 639,6 млн грн и составил 23 081,7 млн грн. Правда, в 2011–2012 годы наблюдается тенденция к снижению: на 1,7% в 2011 году и еще на 5,2% в 2012 году. Но уже в 2013 году мы видим возрастание объема поступлений страховых премий на 33,3%. Как видно в таблице, уровень чистых страховых премий постепенно возрастал без резких колебаний.

Наиболее высокий уровень страховых выплат прослеживается в 2009 году – 33,0%. Такие изменения свидетельствуют о незначительном повышении финансовых рисков страховых компаний.

Проанализировав деятельность страховых компаний Украины, можно сделать вывод, что страховой рынок Украины характеризуется снижением многих показателей. С одной стороны, это связано с низким уровнем спроса на страховые услуги, с другой – обусловлено политической ситуацией в стране.

Выводы. Основным заданием отечественных страховых компаний является повышение уровня страховых выплат, потому что в Украине его среднее значение является значительно ниже мировых стандартов. Но в то же время значительное их возрастание может привести к увеличению риска неплатежеспособности страховщика.

Необходимо принять меры, которые обеспе-

Таблица 2

Показатели страхового рынка в 2009-2013 годы, млн грн [9]

	2009	2010	2011	2012	2013
Валовые страховые премии, в т. ч.:	20 442,1	2 3081,7	22 693,5	21 508,2	28 661,9
по страхованию жизни	827,3	906,5	1 346,4	1 809,5	2 476,7
Валовые страховые выплаты, в т. ч.:	6 737,2	6 104,6	4 864,0	5 151,0	4 651,8
по страхованию жизни	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2
Уровень валовых выплат, %	33,0%	26,4%	21,4%	23,9%	16,2%
Чистые страховые премии	12 658,0	13 327,7	17 970,0	20 277,5	21 551,4
Чистые страховые выплаты	6 056,4	5 885,7	4 699,2	4 970,0	4 566,6
Уровень чистых выплат, %	47,8%	44,2%	26,2%	24,5%	21,2%

чат эффективную деятельность страховых компаний Украины и стабилизируют ситуацию на страховом рынке в целом.

Нужно обеспечить эффективное управление денежными потоками страховых компаний. Это является залогом обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости любого предприятия, функционирующего на финансовом рынке.

Еще одним правильным шагом, который приблизит нас к европейским стандартам, является возвращение доверия населения к страховщикам. Можно предположить, что некоторые шаги в этом направлении уже сделаны. Уполномоченным органом подготовленный проект Закона Украины «О внесении изменений к некоторым Законам Украины и изложение Закона Украины «О страховании» в новой редакции», который направлен на увеличение уровня защиты прав потребителей страховых услуг и обусловлен необходимостью внесения изменений в нормативно-правовую базу в связи со вступлением Украины в Мировую организацию торговли.

С целью создания системы гарантирования страховых выплат по договорам страхования жизни, Национальная комиссия, которая осуществляет регулирование рынков финансовых услуг, намерена продолжать работу по утверждению Верховной Радой Украины проекта Закона Украины «О Фонде гарантирования страховых выплат по договорам страхования жизни».

Также необходимо подкорректировать отечественное законодательство в сфере страхования к законодательству Европейского Союза: усовершенствование мониторинга деятельности страховщиков и усиление контроля за соблюдением страховщиками требований по обеспечению платежеспособности, финансовой устойчивости; государственное регулирование в сфере страхового посредничества; введение европейских стандартов по классификации рисков в страховании; усовершенствование порядка лицензирования страховщиков; повышение требований к формированию уставного капитала; введение международных норм корпоративного управления и пруденциального надзора; повышение защиты страхователей; развитие долгосрочного страхования жизни.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко В.И. Страховые компании в условиях трансформации рыночных процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua.
2. Баранова В. Проблеми функціонування страхової системи України в умовах фінансової кризи / В. Баранова // Економіст. – 2009.– № 11. – С. 21–23.
3. Василенко А. Инвестиционная деятельность страховых компаний: стратегия и приоритеты/ А. Василенко, В. Тринчук // КНЭУ, Страховое дело. – 2006. – № 3(23)
4. Внукова Н.М. Страхование: теория и практика : [учебное пособие] / Н.М. Внукова, Л.В. Временко, В.І. Успаленко. – 2 изд., переделанное та дополненное.– Харьков : Бурун Книга, 2009. – 655 с.
5. Воробьев Ю.Н. Страхование в Украине: тенденции и особенности развития / Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева, В.В. Ворошило // Экономика и управление. – 2006. – № 2–3. – С. 20–25.
6. Гребенщиков Э.С. Финансовый кризис в мире: последствия и уроки для страхового бизнеса, регуляторов и страхователей / Э.С. Гребенщиков // Финансы. – 2009. – № 3. – С. 53–58.
7. Долгошея Н.О. Страхование в вопросах и ответах : [учебное пособие] / Н.О. Долгошея. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 318 с.
8. Жабинец О.И. Проблема классификации рисков страховых компаний: научные подходы и законодательные инициативы в условиях евроинтеграции / О.И. Жабинец // Научный вестник Львовского государственного университета внутренних дел. – 2013. – Вып. № 2. – С. 38–46.
9. Итоги деятельности страховых компаний 2008–2013 гг.
10. Новые вектора развития страхового рынка Украины : [монография] / [О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильева и др.] ; рук. авт. проекта д. е. н., проф. О.В. Козьменко. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 315 с.
11. Официальная Интернет-страница Государственной комиссии по регулированию рынка финансовых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dfp.gov.ua.
12. Павлюченко Т. Инвесторы грядут / Т. Павлюченко // Финансы для всех. – 2006. – № 7. – С. 6.
13. Плыса В.И. Стратегия интеграции страхового рынка Украины в мировое страховое пространство / В.И. Плыса // Вестник Киевского национального университета им. Т. Шевченко. Серия «Экономика». – 2012. – № 139. – С. 53–55.
14. Свириденко А.А. Состояние и перспективы развития страхового рынка в Украине / А.А. Свириденко // Финансы Украины. – 2005. – № 4. – С. 146–147.
15. Мировой страховой рынок: итоги 2008 года // Страховое дело. – 2009.– № 3(35). – С. 46–58.
16. Сиренко И.А. Анализ развития страхового рынка и оценка его перспектив / И.А. Сиренко // Страховое дело. – 2009. – № 3(35). – С. 23–25.
17. Ткаченко Н.В. Финансовая устойчивость страховых компаний в условиях глобализации / Н.В. Ткаченко// Финансы Украины. – 2010. – № 3. – С. 82–92.
18. Тупчиенко Д.Л. Роль страховых компаний в инвестиционных процессах страны / Д.Л. Тупчиенко // Университетские научные записи. – 2009. – № 2(30). – С. 208–211.
19. Ширинян Л. Усовершенствование организации финансов и налогообложения страховых компаний Украины / Л. Ширинян // Экономика Украины. – 2010. – № 6. – С. 55–66.
20. Шуригина Н.Ю. Оптимизация инвестиционной деятельности страховой компании в условиях финансового кризиса / Н.Ю. Шуригина // Государственное строительство. – 2011. – № 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2011_1_16.pdf.

УДК 657.1:658:4

Гірняк В.В.
кандидат економічних наук
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Козьмук Н.І.
кандидат економічних наук
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Лук'янська О.В.
кандидат економічних наук
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

ECONOMIC AND FINANCIAL SECURITY OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN TERMS OF THE UKRAINIAN HIGHER EDUCATION EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні складові фінансово-економічної безпеки вищого навчального закладу, обґрунтовано потребу у формуванні нових економічних інновацій в освітній системі України. Розкрито чинники впливу на формування системи фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів і виокремлено базові напрями забезпечення безпеки вищих навчальних закладів.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, вищі навчальні заклади, складові фінансово-економічної безпеки, євроінтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные составляющие финансово-экономической безопасности вуза, обоснована необходимость формирования новых экономических инноваций в образовательной системе Украины. Раскрыты факторы влияния на формирование системы финансово-экономической безопасности высших учебных заведений и выделены базовые этапы обеспечения безопасности высших учебных заведений.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, высшие учебные заведения, составляющие финансово-экономической безопасности, евроинтеграция.

ANNOTATION

The main components of the financial and economic security of the university, justified the need to establish new economic innovation in the educational system of Ukraine. Reveals factors influence the formation of a system of financial and economic security universities and singled out the basic directions of security institutions of higher education.

Keywords: financial and economic security, higher education institutions, the financial and economic security, European integration.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічного простору як окремої держави, так і світового співтовариства загалом характеризується виявами кризових явищ в економічних, фінансових, соціальних, політичних та освітніх сферах. Криза освіти в Україні, зокрема, пов'язана зі створенням факультетів економічного, юридичного профілю з порушенням основ планування. Унаслідок цього на ринку праці України створилась ситуація, коли кількість випускників вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) перевищувала потребу у спеціалістах такого профілю. Нестача абітурієнтів і важке фінансове становище населення призвели до втрати ВНЗ своїх позицій. У свою чергу, погіршення фінансової ситуації через постійні дисбаланси в економіці України вимагає скоординованих і спланованих дій керівництва вищих навчальних закладів, спрямованих на залучення іноземних студентів з метою покращення ситуації з набором студентів і надходження коштів за навчання. Абітурієнт, обираючи ВНЗ, ретельно вивчає його стабільність, престиж та економічний добробут. У тій ситуації, яка склалася в Україні, виникає необхідність розроблення концепції фінансово-економічної безпеки ВНЗ на основі використання досвіду системи вищої освіти європейських країн. Актуальність обраної теми зумовлена становленням єдиного європейського освітнього простору, який формує своєрідні виклики університетській освіті України.

Вітчизняна система освіти, незважаючи на намагання реформувати її за європейськими зразками, в основному лише виглядає європейською, але не є такою за суттю. Однією із вагомих причин цього є незадовільний стан економіки освіти та її безпека. Попри світові тенденції, саме на початку XXI століття інвестиції в освіту для українців перестали бути перспективними. Незалежна Україна, по суті, залишилася без належної концепції вищої освіти: відійшовши від радянських стандартів, європейські вона перейняла лише поверхово, без належної адаптації зарубіжного досвіду.

Згідно з новим Законом України «Про вищу освіту» [1], змінилась централізована система

адміністративного контролю за змістом освіти і зменшилось втручання держави в управління навчальними закладами. Водночас держава систематично не виконує своїх зобов'язань щодо фінансового забезпечення освіти, якій доводиться виживати. Незадовільне соціальне забезпечення професорсько-викладацького складу не може не впливати негативно на якість освіти, оскільки працівники змушені витрачати час і зусилля на пошук додаткових заробітків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні дослідженням теоретичних і практичних аспектів цієї проблеми займалися такі автори: Л. Антонюк, Т. Боголіб, Ю. Богач, Н. Василькова, Н. Волкова, Б. Данилишин, Д. Ільницький, Л. Іщук, А. Павленко, Л. Плахотнікова, Н. Колісніченко, С. Стрельник.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи вклад вітчизняних авторів у вирішення питань забезпечення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань фінансового забезпечення закладів вищої освіти.

Мета статті. Метою статті є аналіз стану забезпечення фінансово-економічної безпеки системи вищої освіти в Україні й обґрунтування можливих напрямів його вдосконалення на сучасному етапі.

Беручи до уваги те, що Україна чітко визначила орієнтир на входження в освітній простір Європи, поступово здійснюється модернізація освітньої діяльності в контексті європейських вимог. Під впливом сучасних освітніх технологій і взаємодії різних дисциплін у дослідженнях Європейського Союзу формуються нові економічні інновації в освітній системі України: автономія вищих навчальних закладів, нові механізми державного фінансування освіти; диверсифікація джерел фінансування освіти; нові механізми фінансування освіти грантовими програмами, пільгове стимулювання інвестицій у сферу освіти; нові механізми оплати роботи працівників освіти, забезпечення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів. Усі ці механізми потребують поглибленого вивчення в дослідженнях Європейського Союзу, а саме:

• забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності ВНЗ;

• забезпечення технологічної незалежності й досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;

• досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління ВНЗ;

• якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності ВНЗ;

• забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів ВНЗ;

• збереження та розвиток інтелектуального потенціалу й ефективна організація безпеки персоналу ВНЗ, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Модифікація цих механізмів спонукає ВНЗ оперативно змінювати процес навчання, методики їх викладу й передбачати зміни в запитах самих споживачів освітніх послуг, спільно вживати транснаціональні заходи та налагоджувати структурні зв'язки з навчальними закладами країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Оскільки ВНЗ країни є вагомою складовою державної структури загалом, а також складною соціально-економічною системою, то під час розгляду проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки навчального закладу необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що безпосередньо й у певних умовах опосередковано впливають на фінансовий стан такого закладу.

Науковець К. Карпова зазначає: «Побудова ефективної моделі забезпечення безпеки (МЗБ) має враховувати специфіку освітнього закладу й імовірність виникнення тих чи інших зовнішніх (зменшення кількості абітурієнтів, зниження життєвого рівня населення, високий рівень корупції тощо) і внутрішніх (неефективне управління вишем, зниження якості професорсько-викладацького складу, хабарництво серед них тощо) загроз».

Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ у динаміці – це виконання дій за необхідними параметрами й методикою, скерованих на створення умов забезпечення його стійкості. Таке подання процесу фінансово-економічної безпеки засвідчує, що кожна її складова повинна досліджуватись на всіх етапах, це забезпечить комплексний підхід до фінансово-економічної безпеки.

Доцільно виокремити такі складові фінансово-економічної безпеки ВНЗ:

– фінансова складова – вважається провідною й вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є основою будь-якої економічної системи. Фінансова складова – це взаємовідносини в галузі фінансів, які виникають під час здійснення фінансово-економічної діяльності ВНЗ;

– інтелектуальна й кадрова складові: охоплюють взаємопов'язані та водночас самостійні напрями діяльності ВНЗ:

• перший напрям зорієнтовано на роботу з професорсько-викладацьким складом, підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу й водночас створення необхідних умов для розвитку особистості;

• другий напрям націлено на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупність прав на інтелектуальну власність або її використання (зокрема забезпечення збереження авторських прав на лекційні, методичні матеріали тощо);

– технічна складова: наявність аудиторних площ відповідно до встановлених норм, забезпечення навчального процесу необхідною технікою, що відповідає сучасним світовим аналогам (оснащення комп'ютерних, лабораторних аудиторій підручними матеріалами для проведення занять);

– технологічна складова: забезпечення проведення занять із дотриманням вимог щодо викладання навчальних дисциплін (індивідуальні плани викладачів, навчальні, робочі програми, календарні плани тощо);

– нормативно-правова складова: забезпечення матеріалами чинного законодавства України, з одного боку, як суб'єкта приватного сектора економіки, з іншого – як навчального закладу, що регламентують діяльність ВНЗ;

– інформаційна складова: використання інформації двох середовищ – внутрішнього й зовнішнього. До першого зараховуємо економічну інформацію, яка формується під час фінансової господарської діяльності ВНЗ і навчального процесу безпосередньо; до другого – інформацію, що формується поза межами ВНЗ і використовується для вивчення конкурентного середовища (діяльності інших ВНЗ), демографічного стану, фінансової спроможності населення тощо [2].

Усі перераховані вище функціональні складові безпеки є загальними, характерними для всіх об'єктів господарювання, у т. ч. й для закладів освіти, а такі складові, як інтелектуальна та кадрова, набувають особливої актуальності для вишів, тому стають факторами, здатними забезпечити стійку конкурентну перевагу установи сфери освіти. Функціональні складові кожного економічного об'єкта мають різні пріоритети. Так, для установ освітньої сфери фінансова складова покликана забезпечити стабільність і конкурентоспроможність установи; інтелектуальна й кадрова – спрямовані на роботу з викладацьким складом, створення умов для розвитку їх інтелектуального потенціалу, забезпечення права на інтелектуальну власність; техніко-технологічна – має забезпечити відповідність аудиторних площ нормативним показникам і оснащення їх необхідними в навчальному процесі технічними засобами навчання, підручними матеріалами для проведення занять, дотримання вимог під час викладання навчальних дисциплін, навчальних програм сучасним вимогам; нормативно-правова – передбачає забезпечення чинними, актуальними нормативно-правовими документами, розроблення нормативних документів у межах чинного законодавства для конкретного навчального закладу, який регламентує його діяльність і розвиток; інформаційна складова забезпечує аналіз стану, виявлення тенденцій у діяльності ВНЗ і розроблення заходів щодо підвищення ефективності його діяльності.

Система забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ характеризується створенням складної, багаторівневої системи, елементи якої проникають у всі сфери, рівні й напрями забезпечення поточної діяльності та сталого розвитку ВНЗ: управлінську діяльність, фінансово-економічну сферу, діяльність із забезпечення високого рівня професорсько-викладацького складу й навчально-допоміжного персоналу, діяльність щодо створення та розвитку навчальної матеріально-технічної бази, систему психологічного й інтелектуального відбору абітурієнтів, комплексну систему внутрішньої безпеки, організацію внутрішньої та зовнішньої взаємодії під час забезпечення безпеки освітнього закладу. На сьогодні відсутні єдині науково обґрунтовані й емпірично апробовані стандарти та методи управління в українських вишах в умовах становлення ринкової економіки в Україні, тому зовнішні й внутрішні загрози безпеці ВНЗ особливо в умовах посиленої конкуренції можуть взаємодіяти між собою, становлячи реальну комплексну небезпеку самим основам функціонування вишу.

Система фінансово-економічної безпеки покликана стати невід'ємною частиною забезпечення сталого функціонування й розвитку ВНЗ. Усі суб'єкти цієї системи повинні брати активну участь в освітньому, виховному, економічному та інших робочих процесах. Принципове значення має те, що організатором і керівником системи безпеки освітнього закладу має бути його перший керівник, а учасниками системи безпеки – увесь без винятку персонал: засновники, професорсько-викладацький, навчально-допоміжний та адміністративний персонал, споживачі освітніх і науково-дослідних робіт і послуг, а також контрагенти, тобто замовники робіт і послуг, споживачі.

Заходи щодо забезпечення безпеки вищих навчальних закладів повинні бути спрямовані на збереження наявних ресурсів, використовуючи контрзаходи, які володіють вразливістю; зменшення ризику від втрати ресурсів, протидіючи порушникам безпеки, що створюють загрози і збільшують ризик втрати ресурсів, впливаючи на вразливі місця контрзаходів [3].

Виділення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів як найважливішого елемента комплексної безпеки зумовлено такими обставинами:

– необхідність урахування нових факторів у вирішенні завдань забезпечення економічної безпеки ВНЗ у змінених соціально-економічних та інституційних умовах;

– важливість урахування специфічних особливостей економіки освіти у вирішенні проблем безпеки ВНЗ;

– необхідність практичної можливості оцінити ступінь економічної стійкості ВНЗ;

– потреба вдосконалення наявних і розроблення нових інструментів підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ.

Фінансово-економічна безпека відрізняється від інших видів безпеки тим, що орієнтована на

протидію економічним загрозам, що об'єктивно виникають, насамперед утрати ВНЗ своїх унікальних можливостей, які забезпечують йому стійке становище на ринку.

Загрози безпеки ВНЗ, запобігання яким перебуває в межах забезпечення економічної безпеки, становлять значну частину всього комплексу загроз функціонуванню та розвитку ВНЗ. До них належать такі:

– неефективне управління освітньою установою, низький рівень навчального процесу;

– зменшення кількості студентів через зниження рівня привабливості освітнього закладу;

– неефективна робота з потенційними й реальними спонсорами;

– незахищеність комерційної таємниці;

– зниження якісного рівня професорсько-викладацького складу;

– корупція серед частини професорсько-викладацького складу та навчально-допоміжного персоналу тощо.

Заходи захисту, розроблені за елементом безпеки ВНЗ «економічна безпека», охоплюють практично всі сфери діяльності освітньої установи:

– інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності ВНЗ;

– маркетингові дослідження в галузі освіти й науково-дослідної діяльності;

– дослідження надійності, економічної стійкості й фінансової спроможності ВНЗ і його структурних підрозділів;

– управління фінансовими й іншими підприємницькими ризиками в повсякденній діяльності та в умовах дії несприятливих бізнес-факторів;

– професійний підбір кадрів і робота з контрагентами;

– спеціальне управління персоналом;

– інформаційно-аналітичний супровід контрактів для мінімізації ризиків їх виконання;

– взаємодія з контрольними й державними органами [4].

Слід зазначити, що забезпечення фінансово-економічної безпеки залежить насамперед від форми власності ВНЗ. Так, відповідно до Закону України «Про вищу освіту», фінансування ВНЗ державної форми власності здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, фінансування ВНЗ приватної форми власності – їх власником.

Прийнято виділяти такі основні показники, що визначають положення вищої освіти в різних країнах у галузі фінансування [5]:

– частка державних видатків на вищу освіту в загальному обсязі державних видатків;

– частка державних видатків на вищу освіту в загальному обсязі державних видатків на освіту;

– частка державних видатків на вищу освіту у валовому національному продукті;

– сума державних видатків на вищу освіту з розрахунку на одного студента.

Варто зазначити, що, за даними 2012 року, частка видатків на вищу освіту у валовому національному продукті в Німеччині становила 5,1%, у Польщі – 5,2%, в Україні – 5,3%, у Великобританії – 5,6%, а у Данії – 8,7% [6].

Проте вважаємо, що цей показник не може комплексно характеризувати стан фінансування освіти. Щодо обсягу фінансування вищої освіти, то її частка в структурі державних витрат в Україні є досить високою – на рівні 4,64%, тобто більше ніж третина всіх коштів на освіту виділяється саме на вищу, приблизно ж стільки витрачається на вищу освіту в Норвегії – 4,53%, і Данії – 4,16%.

Незважаючи на такі високі попередні відносні показники фінансування вищої освіти, абсолютний рівень її фінансування в Україні особливо у витратах на одного студента є значно нижчим. Доволі інформативним показником, на нашу думку, є сума видатків на вищу освіту з розрахунку на одного студента.

Найбільше на одного студента витрачають у Норвегії – 38 162,4 дол. США, Данії – 31 982,1 дол. США, Швеції – 20 619 дол. США, Польщі – 2 756 дол. США, а в Україні – 1 347 дол. США [7].

Задля забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ європейські країни використовують фінансові ресурси приватного сектора. Зокрема, у європейських країнах частка приватних коштів у загальних витратах на освіту становить близько 1–7%, тоді як у Чилі й Південній Кореї цей показник становить 75%, що призводить до високої собівартості освітніх послуг для студентів [8; 9].

Організація фінансово-економічної безпеки вищої освіти в європейських країнах здійснюється по-різному, зокрема у Великобританії великою популярністю користуються гранти.

У доходах американських ВНЗ основною частиною є державні асигнування, близько третини фінансових ресурсів становлять власні кошти вишів, зокрема плата за навчання. Також великою популярністю в забезпеченні фінансово-економічної безпеки ВНЗ користуються ендаумент-фонди.

Зарубіжний досвід свідчить про широке впровадження в практику ендаумент-фондів – фондів цільового капіталу, що використовуються ВНЗ на суспільно значущі цілі. Низка основних вишів США володіє такими фондами, а деякі провідні університети США взагалі були створені завдяки їм.

Фінансування університетів у Бельгії забезпечується більшою мірою платою за навчання прийнятих студентів і за рахунок грантів, які надають уряд та інші організації на реалізацію науково-дослідної роботи. Така практика насамперед дає змогу вишам планувати свою діяльність на відповідні періоди.

Спільним напрямом забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ для країн Європи є бюджетування, орієнтоване на досягнення ці-

лей, що визначаються урядовими програмами на певний період.

Проаналізувавши досвід розвинутих країн, слід звернути увагу на те, що для фінансування ВНЗ можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством, зокрема плата за надання освітніх послуг, надходження від науково-дослідної діяльності ВНЗ, орендна плата тощо.

Отже, є особлива потреба в зростанні обсягів фінансових комерційних ресурсів, залучених унаслідок розширення надання послуг не освітнього характеру, здійснення науково-дослідної роботи ВНЗ на договірних засадах, участі університетів у грантових проектах тощо.

Важливе місце у формуванні додаткових ресурсів задля фінансування потреб ВНЗ посідає наукова діяльність. Реалізація інноваційного наукового продукту водночас є перспективною формою інтеграції освітньої та наукової діяльності в європейський простір.

В умовах зростаючої ролі позабюджетних фінансових ресурсів задля забезпечення фінансово-економічної безпеки важливим питанням є ефективна реалізація наукових проектів, що сприятиме комерціалізації й розповсюдженню результатів наукових досліджень та інноваційних розробок.

Висновки. В сучасних умовах ефективний розвиток ВНЗ і їх фінансово-економічна безпека не можуть бути досягнуті лише наявністю високого інтелектуального потенціалу нації, яким володіє Україна. Для забезпечення фінансово-економічної безпеки вишів основними напрямами забезпечення фінансово-економічної безпеки вищої освіти в Україні можуть бути такі:

– формування стратегічних завдань і їх реалізація ВНЗ за активної взаємодії з приватним сектором економіки шляхом комерціалізації результатів своєї наукової діяльності (тобто заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси), а також реалізації кафедрами й факультетами нових науково-навчальних продуктів;

– розвиток непрофільної діяльності;

– довгострокове залучення фінансових благодійних внесків від випускників та інших донорів з метою створення ендаументів;

– запровадження нових фінансових інструментів університетами, зокрема використання грантів, позик.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page3.
2. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І.С. Стеців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/node/6624.
3. Даррелл Р. Льюис. Частное высшее образование в странах с переходной экономикой: достижения, возможности и препятствия / Льюис Р. Даррелл и др. – К. : Факт, 2007. – 176 с.
4. Управління фінансово-економічною безпекою : [навчальний посібник] [О.А. Кириченко, С.М. Лаптєв, П.Я. Пригунов, О.І. Захаров та ін.]. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.
5. Павлова Т.В. Досвід фінансування системи освіти у зарубіжних країнах / Т.В. Павлова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Звєрков ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2010. – Вип. 40. – С. 373–380.
6. Малік Є.О. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід / Є.О. Малік, М.Ю. Білінець // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
7. Data of UNESCO institute of statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.uis.unesco.org/index.aspx?queryid=189#.
8. Стоян В. Вплив державних видатків на розвиток освітньої сфери: вітчизняні реалії та світовий досвід / В. Стоян, Х. Худа // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 3. – С. 19–30.
9. Education GPS // OECD source [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gpseducation.oecd.org/CountryProfile?primaryCountry=DNK&tr=10&topic=EO.

УДК 347.73

Гмиря В.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

TAX POLICY AS A TOOL FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність податкової політики. Визначено її роль у соціально-економічному розвитку країни. Виявлено структурні елементи податкової політики, які впливають на формування податкової системи України. З'ясовано стан податкових доходів до Зведеного бюджету України за 2012–2014 роки. Запропоновано заходи щодо поліпшення формування стану податкової політики України.

Ключові слова: податкова політика, податки, Зведений бюджет, економіка країни, податкові пільги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность налоговой политики. Определена ее роль в социально-экономическом развитии страны. Выявлены структурные элементы налоговой политики, которые влияют на формирование налоговой системы Украины. Выяснено состояние налоговых доходов в Сводный бюджет Украины за 2012–2014 годы. Предложены мероприятия по улучшению формирования состояния налоговой политики Украины.

Ключевые слова: налоговая политика, налоги, Сводный бюджет, экономика страны, налоговые льготы.

ANNOTATION

Article represents the nature of tax policy. Its role in social and economic development is defined. Structural elements of the tax policies that influence the formation of Ukraine's tax system are revealed. State tax revenue in the budget of Ukraine for 2012–2014 was analyzed. Measures were provided to improve the condition of formation of tax policy in Ukraine.

Keywords: tax policy, taxes, state budget, economy, tax incentives.

Постановка проблеми. Важливим чинником, що зумовлює вимоги до сучасної ефективної системи управління економічними відносинами, є значне прискорення соціально-економічних процесів у суспільстві. Протягом останніх десятиліть прогрес насамперед орієнтований на ускладнення економічних відносин та умов господарювання. У сучасних умовах істотно підвищуються вимоги до якості управління соціально-економічними процесами як на рівні окремих суб'єктів господарювання, так і на вищому рівні – рівні державного управління економікою. Проблема підвищення якості управління не може оминути й управління податковими відносинами, що виражається за допомогою податкової політики.

На сьогодні в Україні податкова політика має переважно фіскальну орієнтацію: основу державних рішень, прийнятих у сфері оподаткування, становить дотримання фіскальних інтересів держави, дещо меншою мірою регіонів. Подібна орієнтація податкової політики призводить до того, що під час розроблення та прийняття державних рішень у галузі оподаткування не приділяється належної уваги таким факторам, як оцінювання впливу сукупності стягнутих податків на економічне становище суб'єктів господарювання і перспективи їх сталого розвитку; оцінювання можливої реакції платників податків на зміни, що вводяться в податкову систему; вплив прийнятих рішень на економічний розвиток окремих суб'єктів господарювання, регіонального господарського комплексу й господарського комплексу країни загалом.

Як наслідок поширена думка про низьку ефективність податкової системи й надмірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання. Недостатня обізнаність суб'єктів господарювання в податковій політиці зумовлена відсутністю урахування їх господарських інтересів під час розроблення державних заходів у галузі оподаткування та призводить до великих обсягів завищення податкової бази, збільшення штрафів, необхідності посилення податкового контролю. Можна стверджувати, що недостатня реалізація регулювальної функції податків зумовлює зниження ефективності реалізації інших їх функцій (насамперед фіскальної), загальне зниження ефективності податкової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання впливу оподаткування на розвиток соціально-економічних процесів досліджували С. Алєксєєв, Л. Безкоровайна, А. Булатов, А. Валіулова, О. Віноградська, І. Горський, О. Грішнова, М. Кричевський, В. Лавров, І. Леонідов, І. Луніна, К. Макконнелл, Н. Мішковець, С. Мочерний, Т. Надтоки, С. Онишко, К. Павлюк, В. Приходько, Д. Серебрянський, А. Скрипник, О. Сметанюк, А. Соколовська, К. Швабій, В. Якімцов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій, присвячених дослідженню ефективності податкової політики, дає змогу зробити висновок про переважну увагу науковців до проблем економічної ефективності окремих заходів оподаткування. При цьому об'єкт аналізу обмежується податковими пільгами, рівнем податкового на-

вантаження або структурою системи оподаткування. Однак недостатньо висвітленими в працях науковців-економістів залишаються питання щодо факторів, які визначають соціально-економічну ефективність податкової політики загалом і податкової політики щодо рівня життя населення зокрема, оскільки досягнення високого рівня останнього є одним із головних пріоритетів державної політики.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування системи факторів, які зумовлюють соціально-економічну ефективність державного регулювання рівня життя населення за допомогою інструментів податкової політики.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах господарювання податкова політика є важливим елементом регулювання економічних і соціальних процесів у державі. На сьогодні в Україні податкова політика не зорієнтована на довгострокову перспективу, а отже, відсутній досвід стратегічного управління. Одним із недоліків податкової політики держави є її короткострокове орієнтування, тому необхідність спрямування податкової політики в стратегічному курсі набуває особливої актуальності з огляду на розвиток соціально-економічної інфраструктури держави. У довгостроковому плануванні податкової політики вчені виділяють фіскальну політику, яка може розглядатися як стимулювальною, так і стримувальною.

Фіскальна політика може бути стимулювальною та стримувальною залежно від того, якого напряму розвитку об'єкта впливу прагне досягти держава: боротьба з інфляцією чи подолання економічної кризи. Наслідки реалізації стимулювальної та стримувальної фіскальної політики мають як позитивні, так і негативні значення в економіці [1].

За сучасних умов постійної зміни факторів податкової політики потрібне чітке стратегічне бачення подальшого розвитку податкової системи держави з метою створення найбільш сприятливих умов господарювання для досягнення економічного розвитку країни [1].

Створення відповідної ефективної податкової політики для будь-якої країни – це процес, що вимагає поряд із загальноприйнятими об'єктивними економічними законами враховувати інституціональні особливості розвитку держави [2]. Інтереси певних інституційних суб'єктів, особливо держави та суб'єктів господарювання – представників реального сектора економіки, часто не збігаються, що призводить до обмеження діяльності одних суб'єктів і розширення інших. Тому на інституції покладається функціональне навантаження незалежно від сфери її діяльності [2].

Податкова політика – це поєднання об'єктивності економічної категорії податків, реального стану системи економічних відносин у державі й суб'єктивності податкової діяльності як сукупності конкретних дій, рішень різних органів, гілок і рівнів державної влади [3].

Більшість учених, розглядаючи податкову політику, насамперед звертають увагу на роль податкової системи в розвитку держави.

Так, Ю. Іванов податкову політику ототожнює з формуванням державного бюджету і власне стягнення податків згідно зі всіма елементами податкової системи. Проблема побудови оптимальної податкової системи, згідно з твердженнями вченого, полягає в забезпеченні балансу потреб і можливостей держави та громадян, публічних і приватних інтересів.

С. Лондар у своїх працях твердить, що податкова політика реалізується через визначений комплекс заходів і спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів у дохідну частину державного бюджету, місцевих бюджетів, державних цільових фондів у формі податків, зборів, обов'язкових платежів [4]. У наукових працях А. Крисоватого податкова політика розглядається через призму фіскальної та регуляційної функції податків, що ґрунтується на запровадженні правового регламентування діяльності держави [5].

Враховуючи вище викладені тлумачення щодо визначення сутності податкової політики, учені розглядають діяльність, пов'язану саме з установленням елементів податків, що є досить актуальним, оскільки від видів податків, рівня оподаткування, контролю за справлянням і сплатою податкових платежів залежать результати діяльності держави в зазначеній сфері. Синтезуючи підходи вчених, можемо подати власне бачення податкової політики.

Податкова політика – це сукупність заходів щодо встановлення нових і скасування чинних податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, зміни ставок, об'єктів оподаткування та об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням, податкової бази по податках та інших обов'язкових платежах до бюджету з метою забезпечення фінансових потреб держави на основі дотримання балансу економічних інтересів держави й платників податків.

Реалізація податкової політики держави має відбувається за рахунок податкового механізму. Дослідження переваг і недоліків, наявних підходів до визначення поняття «податковий механізм» дало змогу сформулювати його сутність: податковий механізм держави – це комплекс взаємопов'язаних фінансово-бюджетних сфер діяльності, регламентований особливими правовими нормами всього арсеналу законодавчих актів держави, що передбачають установлення й оцінювання планових, фактично використовуваних і прогнозованих податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин (податкове планування), прийняття науково обґрунтованих заходів, поточне втручання в хід виконання бюджетів країни (податкове регулювання) та заходи щодо санкцій впливу в разі порушення норм податкового законодавства (податковий контроль).

Податковий механізм приводить у дію законодавчо оформлену податкову систему відповід-

но до прийнятої урядом концепції, стратегії й тактики податкової політики.

Зміст податкового механізму, його функціональні імперативи, структурні характеристики та інструменти на різних історичних етапах детермінуються еволюційною динамікою макроекономічної системи. Умови й параметри сформованої моделі економіки та відповідної фінансової системи опосередковують удосконалення податкового механізму (директивний, фіскальний, регулюючий), визначають можливості реалізації цілей податкової політики (рисунок 1).

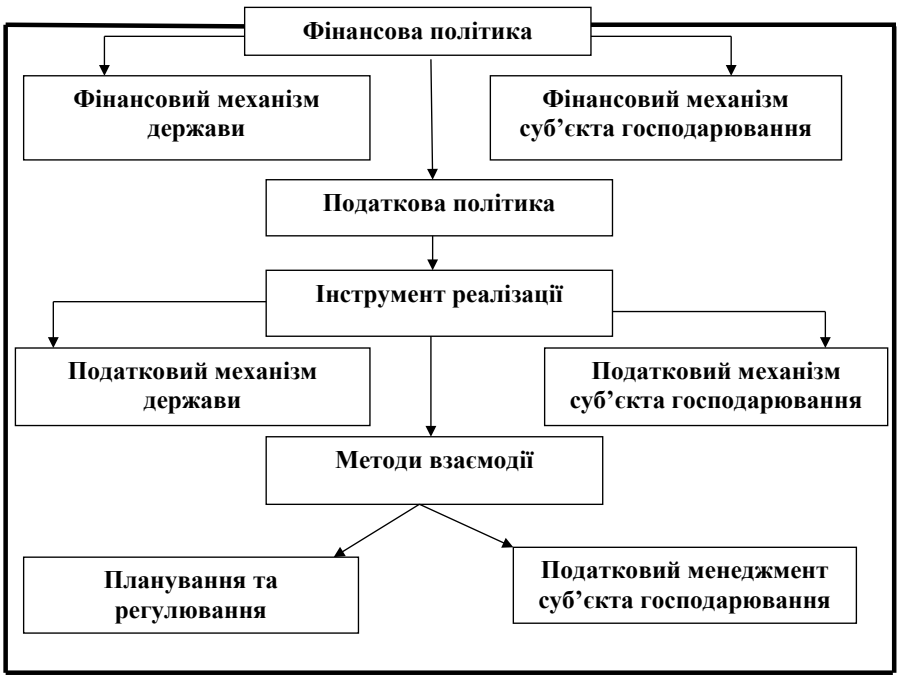


Рис. 1. Податковий механізм регулювання діяльності держави та суб'єкта господарювання

Наявність і дія зазначених елементів податкової політики держави залежить від конкретної ситуації. Сутність функціонування цих елементів визначається переважно необхідністю їх формалізації для безпосереднього включення в податковий механізм. На нашу думку, податкове законодавство й система податків – це поняття, які не можуть існувати окремо. Законодавство є матеріальним носієм, субстратом системи податків. При цьому податкове законодавство висловлює юридичну, предметну сторону податкових відносин, а система податків – економічну, функціональну (виконання в загальному вигляді функції із розрахунку обов'язкових до сплати платежів).

Завдяки введенню нових податків або скасуванню чинних, зміні розміру податкових ставок, зняттю або розширенню податкових пільг, відстроченню податкових платежів, держава може впливати на розвиток інвестиційної підприємницької активності, стимулювати чи послаблювати купівельну спроможність населення, обмежувати або заохочувати ввезення в країну закордонних товарів – все це буде виявом визначених напрямів державної податкової політики й відображенням багатогранних функціональних можливостей податкового механізму.

На сьогодні в основних галузях економіки – промисловості та сільському господарстві – спостерігається значне розмежування темпів зростання галузей, що свідчить про наявність диспропорцій масштабів вкладу й загальної ефективності результату їхньої діяльності.

Так, показники виконання Зведеного бюджету України за 2013–2014 роки свідчать про зниження сплати податків (таблиця 1) [11].

Зниження податкових надходжень відбувалося за такими видами податків: податок на прибуток, акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів, плата за землю, увізне мито, власні надходження бюджетних установ.

Видатки Зведеного бюджету теж зменшилися у 2014 році порівняно з 2013 роком за такими позиціями:

- економічна діяльність – на 93,8 млн грн;
- охорона навколишнього природного середовища – на 66,0 млн грн;
- охорона здоров'я – 92,8 млн грн;
- освіта – 94,9 млн грн;
- соціальний захист і соціальне забезпечення – 95,6 млн грн.

У 2013 році загальний фонд Державного бюджету України отримав 291,6 млрд грн, у т. ч. трансфертів – 1,5 млрд грн. Порівняно із 2012 роком, надходження до загального фонду Державного бюджету України зросли лише на 0,7%, або на 2,0 млрд грн.

Рівень виконання визначених законом про бюджет доходів загального фонду Державного бюджету у 2013 році становив 95,8%, недовиконання становить 12,9 млрд грн.

Рівень виконання бюджетних показників у 2013 році з найвагоміших складових дохідної частини загального фонду Державного бюджету України становить:

– ПДВ із вироблених на території України товарів (збір) – 94,4% (недовиконання – 4,9 млрд грн);

– ПДВ з увезених на територію України товарів – 93,4% (недовиконання – 6,8 млрд грн);

– акцизний податок – 94,9% (недовиконання – 1,4 млрд грн);

– податок на прибуток підприємств – 95,3% (недовиконання – 2,6 млрд грн);

– плата за користування надрами – 100,1% (перевиконання – 7,9 млн грн);

Таблиця 1

Показники виконання Зведеного бюджету України за 2013-2014 роки

Показники	Факт, млн. гривень		Темпи росту у порівнянні з відповідним періодом минулого року, у відсотках
	2013 рік	2014 рік	
Доходи	**402 223,8**	**408 261,5**	**101,5**
податок з доходів фізичних осіб	64 615,3	66 433,9	102,8
податок на прибуток підприємств	50 124,4	38 117,4	76,0
податок на додану вартість (збір)	166 945,2	169 380,3	101,5
відшкодування ПДВ	-51 262,4	-48 922,5	95,4
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), включаючи особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами	25 809,9	25 728,0	99,7
акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	7 799,5	15 073,4	193,3
плата за користування надрами	13 110,6	16 571,7	126,4
плата за землю	11 749,7	11 080,6	94,3
ввізне мито	12 096,4	11 003,2	91,0
кошти, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України "Про Національний банк України"	27 297,0	22 807,3	83,6
власні надходження бюджетних установ	34 247,3	28 045,8	81,9
Видатки	**441880,8**	**458332,0**	**103,7**
Загальнодержавні функції (без обслуговування боргу)	24 783,8	24 356,8	98,3
Обслуговування боргу	30 267,9	43 517,9	143,8
Оборона	12 274,6	20 841,3	169,8
Громадський порядок, безпека та судова влада	33 739,9	37 078,8	109,9
Економічна діяльність	42 879,5	40 210,1	93,8
Охорона навколишнього природного середовища*	4 311,5	2 844,6	66,0
Житлово-комунальне господарство**	5 364,9	14 764,9	275,2
Охорона здоров'я	52 278,9	48 539,4	92,8
Духовний та фізичний розвиток	11 584,5	12 291,3	106,1
Освіта	92 755,1	88 058,8	94,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	131 640,1	125 827,9	95,6
Кредитування	**1179,0**	**3056,5**	**-**
надання кредитів	5 128,6	4 866,1	-
повернення кредитів	-3 949,6	-1 809,5	-
Фінансування ("+" - дефіцит, "-" - профіцит)	**40 835,9**	**53 127,0**	**-**

– кошти, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України «Про Національний банк України», – 122,7% (перевиконання – 5,2 млрд грн).

До спеціального фонду Державного бюджету за 2013 рік надійшло 47,7 млрд грн. Порівняно із 2012 роком, надходження до спеціального фонду Державного бюджету знизились на 15,6%, або на 8,8 млрд грн.

На надходження до спеціального фонду Державного бюджету вплинуло запровадження з початку 2013 року змін бюджетного законодавства щодо джерел формування доходів загального і спеціального фондів. Так, з 1 січня 2013 окремі платежі, які в попередні роки повністю або частково зараховувалися до спеціального фонду, у поточному році, згідно з нормами ст. 29 Бюджетного кодексу, в повному обсязі спрямовуються до загального фонду Державного бюджету. Це, зокрема, збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; платежі, пов'язані із перебуванням Чорноморського флоту Російської Федерації на території України, відповідно до укладеної міжурядової угоди; платежі, пов'язані з виконанням Угоди між Урядом України і Урядом Російської Федерації про участь Російської Федерації в розвитку соціально-економічної сфери міста Севастополя й інших населених пунктів території України, у яких дислокуються військові формування Чорноморського флоту Російської Федерації; кошти, отримані за вчинення консульських дій; виконавчий збір; портовий збір; кошти від реалізації надлишкового озброєння, військової та спеціальної техніки, нерухомого військового майна Збройних Сил України й інших утворених відповідно до законів України військових формувань, правоохоронних органів та інших державних органів; збори на обов'язкове пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій тощо. Натомість до спеціального фонду зараховано кошти, отримані від проведення державних лотерей в Україні, які в попередні роки належали до доходів загального фонду.

Надходження податку на прибуток підприємств до Державного бюджету за 2013 рік становлять 54,3 млрд грн, або 93,8% плану (зі змінами) на 2013 рік. Порівняно із 2012 роком, надходження знизились на 1,9%, або на 1,0 млрд грн.

Починаючи з 2013 року, змінено порядок визначення надходжень податку на прибуток, зокрема запроваджено щомісячну авансову

сплату податку на прибуток. У складі річної податкової декларації платником податку подається розрахунок щомісячних авансових внесків, які мають сплачуватися в наступні дванадцять місяців.

Надходження авансових внесків у 2013 році здійснювалося виходячи з результатів декларування податку за 2012 рік.

За 2013 рік надходження податку на додану вартість (далі – ПДВ) до Державного бюджету становили 128,3 млрд грн, або 94,5% плану (зі змінами). Уповільнення соціально-економічного розвитку України та дефляція стали основними факторами невиконання планового показника ПДВ за 2013 рік. Порівняно із 2012 роком, надходження знизились на 7,6%, або на 10,6 млрд грн.

Із загального фонду Державного бюджету за 2013 рік було відшкодовано ПДВ коштами на суму 53,4 млрд грн. Порівняно із 2012 роком, відшкодування ПДВ збільшилось на 16,3%, або на 7,5 млрд грн. Усього у 2013 році в автоматичному режимі було відшкодовано 22,6 млрд грн, або 42,3% від загальної суми відшкодування. За даними Міністерства доходів і зборів, станом на 01 січня 2014 року обсяг невідшкодованих сум ПДВ становив 14,9 млрд грн.

Державний бюджет України у 2013 році отримав 35,3 млрд грн акцизного податку, що становить 86,6% плану (зі змінами). Порівняно із 2012 роком, надходження акцизного податку зменшились на 5%, або на 1,9 млрд грн.

Обсяг надходжень акцизного податку за 2013 рік до загального фонду становив 26,2 млрд грн, або 94,9% плану (зі змінами). Порівняно із 2012 роком, надходження зросли на 5,4%, або на 1,3 млрд грн.

На збільшення надходжень акцизного податку до загального фонду Державного бюджету у 2013 році, порівняно з попереднім роком, вплинуло підвищення специфічних ставок акцизного податку на таке:

– спирт і лікеро-горілчані вироби – на 7,9%;

– виноробну продукцію (крім коньяку) – на 7,9%;

– коньяк – на 7,4%;

– пиво – на 7,4%.

Крім того, у 2013 році відбулися зміни в оподаткуванні акцизним податком тютюнових виробів, а саме:

– запроваджено сплату акцизного податку з тютюнових виробів при придбанні акцизних марок, тоді як у попередні роки акцизний податок із тютюнових виробів сплачувався щомісячно протягом 10 днів після подання податкової декларації;

– збільшено мінімальне акцизне податкове зобов'язання та специфічні ставки на тютюнові вироби з одночасним зменшенням впливу адвалорної ставки.

Водночас у 2013 році започатковано оподаткування особливим податком операцій із відчуження цінних паперів та операцій з деривативами, що забезпечило 109,5 млн грн надходжень податку до загального фонду Державного бюджету.

Крім того, у 2013 році було збільшено, порівняно із 2012 роком, надходження коштів, що перераховуються Національним банком України, відповідно до Закону України «Про Національний банк України», до Державного бюджету, на 19,9% – до 28,3 млрд. грн.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм» від 24 травня 2012 року № 4834-VI, з 1 січня 2013 року об'єднано надходження від рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні, із платою за користування надрами.

Плата за користування надрами за 2013 рік становила 13,0 млрд грн. У зіставних умовах надходження зросли, порівняно із 2012 роком, на 4,5%, або на 563,4 млн грн.

За умови невиконання планових річних показників доходів невпинно зростали соціальні стандарти, які були не забезпечені реальними джерелами фінансування і проводились за рахунок здійснення запозичень, відволікання коштів спеціального фонду та місцевих бюджетів, непроведення інших видатків.

Видатки Державного бюджету України за 2013 рік проведені в обсязі 403,5 млрд грн, що на 7,8 млрд грн, або на 2%, більше за аналогічний показник 2012 року. Рівень виконання річного плану (зі змінами) у 2013 році становив 93,2%, недовиконання плану – 29,5 млрд грн.

Водночас Законом України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» було скорочено кількість бюджетних програм з 562 до 545 з метою уникнення дублювання функцій, покладених на головних розпорядників бюджетних коштів, оптимізації структури та змісту бюджетних програм.

Касові видатки загального фонду Державного бюджету за 2013 рік становили 360,9 млрд грн. Порівняно з аналогічним показником 2012 року, вони зросли на 17,3 млрд грн, або на 5%. Рівень виконання річного плану (зі змінами) у 2013 році становив 96,9%, недовиконання плану – 11,4 млрд грн.

Касові видатки спеціального фонду Державного бюджету у 2013 році становили 42,6 млрд грн. Порівняно із 2012 роком, вони скоротились на 9,5 млрд грн, або на 18,2%. Рівень виконання річного плану (зі змінами) у 2013 році становив 70,2%, недовиконання плану – 18,1 млрд грн.

За економічною класифікацією статей видатків найбільш значне зростання у 2013 році, порівняно із 2012 роком, зафіксоване за такими статтями видатків:

– на обслуговування боргових зобов'язань – на 33,6%, до 34,4 млрд грн;

– на соціальне забезпечення – на 19%, до 88,4 млрд грн;

– на медикаменти й перев'язувальні матеріали – на 13,4%, до 3,6 млрд грн;

– на оплату праці та нарахування на заробітну плату – на 7,5%, до 64,3 млрд грн.

Ресурси Державного бюджету спрямовувались передусім на фінансування основних захищених статей бюджету (ст. 55 Бюджетного кодексу України), зокрема заробітної плати з нарахуваннями, грошового забезпечення військовослужбовців, пенсій, стипендій, придбання медикаментів і перев'язувальних матеріалів, оплату комунальних послуг та енергоносіїв тощо [12].

Висновки. Отже, динамічний розвиток економіки України, а також орієнтація на європейську й західну модель відносин зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення податкового законодавства, формування такого податкового законодавства, яке створює сприятливі можливості для інтеграції в Європейський Союз.

Реалії сучасного економічного розвитку України, а також роль і місце податкових відносин у загальній системі соціально-економічних відносин спричинюють необхідність розглядати податкову політику як механізм узгодження економічних інтересів різних суб'єктів податкової політики: республіканського рівня, регіонального (місцевого), а також суб'єктів господарювання.

Рівень податкових надходжень і податковий потенціал національної економіки суттєво впливають на можливості та якість економічного зростання загалом і переорієнтацію його до умов інтеграцій у світовий ринковий простір. Тому формування бюджетів усіх рівнів має базуватися на науковому прогнозуванні дохідної частини бюджету, основаному на економічних реаліях і об'єктивних економічних законах. Таке прогнозування, що враховує взаємовідносини між економічним зростанням і фіскальною політикою, реалізованою владою, може зробити бюджет більш виконуваним.

Необхідне створення умов для розширення самозайнятості населення й розвитку малого та середнього приватного бізнесу як основи для розширення податкової бази й диверсифікації галузей – платників податків. Ці заходи спрямовані на спрощення процедур реєстрації, ліцензування діяльності (у тому числі скасування, ліцензування), спрощення систем оподаткування малого та середнього бізнесу (уведення спрощених податкових режимів, а також патентів), розвиток масової підприємницької освіти, реалізацію програм підтримки малого й середнього бізнесу, у тому числі за допомогою розширення і спрощення доступу до кредитування.

Потрібно вдосконалювати систему податкового законодавства з метою стимулювання створення нових суб'єктів підприємництва та виведення наявних бізнес-структур як джерел податків із тіньового сектора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : [монографія] / за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
2. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : [монографія] / [П.В. Мельник, Л.Л. Тарантул, З.С. Варналій та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
3. Мельник П.В. Напрями вдосконалення податкової політики в контексті прийняття Податкового кодексу України / П.В. Мельник // Податкова політика України та механізми її реалізації в податковому кодексі : матеріали наук-практ. конф. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2005. – С. 3–10.
4. Лондар С.Л. Фінанси : [навчальний посібник] / С.Л. Лондар, О.В. Терещенко. – Вінниця : Нова книга, 2009. – 331 с.
5. Крисоватий А.І. Податкова система : [навчальний посібник] / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 331 с.
6. Про затвердження Положення про Міністерство економіки України : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.05.2007 року № 777 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 39. – Ст. 1563.
7. Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 року № 1837 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 1. – Ст. 26.
8. Лекарь С. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі / С. Лекарь // Економіст : наук. журнал. – 2005. – № 4. – С. 29–30.
9. Веремчук Д.В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки / Д.В. Веремчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/ 123456789/195/1/1.pdf
10. Турянський Ю.І. Податкова політика та механізм її реалізації / Ю.І. Турянський // Науковий вісник НЛТУ України . – 2014. – Вип. 24.6. – С. 293–299. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.6_47.pdf.
11. Показники виконання Зведеного бюджету України 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/404417/file/DBU_ZBU_III%20квартал_2014%20рік%20Sayt%20MFU%2006_11_2014%20last.pdf.
12. Про виконання Державного бюджету України на 2013 рік : Звіт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=397457&cat_id=53608.

УДК 336.764.2

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ЗАГАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

GENERAL APPROACH TO THE CONCEPT MANAGEMENT OF BANKING RISKS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються проблеми й напрями подальшого вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема процесу управління ризиками кредитних операцій комерційного банку. Визначено засоби менеджменту фінансових ризиків. Обґрунтовані основні принципи концепції управління ризиками в банку.

Ключові слова: банківська система, процес управління, банківські ризики, категорії ризику, механізм прийняття рішень.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы и направления дальнейшего совершенствования функционирования банковской системы, в частности процесса управления рисками кредитных операций коммерческого банка. Определены средства менеджмента финансовых рисков. Обоснованы основные принципы концепции управления рисками в банке.

Ключевые слова: банковская система, процесс управления, банковские риски, категории риска, механизм принятия решений.

ANNOTATION

The study examines the issues and areas for further improvement of the functioning of the banking system, in particular the risk management process of credit operations of commercial banks. Determined by means of the management of financial risks. Justified by the basic principles of the concept of risk management in the bank.

Keywords: banking system, process control, banking risks, risk category, decision-making mechanism.

Постановка проблеми.. Україна на шляху ринкових перетворень визначила свій розвиток у руслі загальносвітових тенденцій, а саме: перехід до принципово нових економічних відносин закономірно зумовив необхідність постановки й вирішення нових завдань для українських комерційних банків, пов'язаних зі значним збільшенням концентрації ризиків у їх діяльності. Серед усієї сукупності банківських ризиків центральне місце посідає питання управління ризиками, які виникають у процесі реалізації фінансово-кредитних відносин і за несприятливого результату завдають банку серйозних фінансових втрат.

Оскільки комерційні банки й уся банківська система загалом покликані уособлювати надійність і безпеку, очевидна необхідність розроблення й упровадження прийнятних і перевірених методів формалізації та оцінювання ризиків, виявлення значимих критеріїв, а також розроблення й упровадження процесу управління банківськими ризиками, що базується на отриманих даних і зумовлює ефективний результат діяльності банківської установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем подальшого вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема процесу управління банківськими ризиками, привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків. Теоретичні та методичні аспекти процесу управління банківськими ризиками відображені в роботах провідних вітчизняних учених із банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику, теорії економічного ризику: І.Т. Балабанова, Т. Бартона, В.І. Грушка, О.М. Дзюблюка, Т.Дж. Долана, О.В. Васюренка, С.Н. Кабушкіна, Г.Г. Коробової, О.І. Лаврушина, О.А. Лобанова, Ю.С. Маслєченкова, А.М. Мороза, Г.С. Панової, А.А. Пересада, Л.О. Примостки, Т.О. Раєвської, М.І. Савлука, В.Т. Севрука, Н.Е. Соколінської, М.Ф. Пуховкіна, Н.П. Шульга й ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення присвячених цій проблемі робіт, концепцій, методичних підходів і практичних розробок дало змогу зробити висновок про те, що питання пошуку й формування концептуальних підходів до вирішення завдання процесу управління банківськими ризиками недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-методичному аспектах. Окремі питання, пов'язані з удосконаленням функціонування банківської системи, зокрема процесу управління банківськими ризиками, ретельно розглядаються лише в зарубіжній літературі. У вітчизняних публікаціях найчастіше зазначається лише існування й гостра необхідність невідкладного вирішення цієї проблеми, але реальних варіантів її розв'язання практично не пропонується.

Мета статті. Актуальність досліджуваних питань, їх значення як для розвитку банківської системи, так і для зростання економіки України, недостатня опрацьованість у теоретичному, методичному й організаційному плані, недосконалість інструментарію визначення, оцінювання та управління банківськими ризиками зумовили цілі статі. Метою дослідження є наукове обґрунтування й поглиблення мето-

дичних підходів і рекомендацій щодо визначення загального підходу до концепції та процесу управління банківськими ризиками.

Виклад основного матеріалу. Головним завданням у напрямі налагодження ефективної діяльності функції контролю й управління ризиками є забезпечення виконання поточних цілей і бізнес-планів банку з метою досягнення стратегічних цілей, запровадження відповідної політики, застосування методів, засобів керування й контролю за ризиками, які генеруються зовнішнім середовищем, структурою активів і пасивів та бізнес-процесами банку.

Ризик і дохід становлять дві взаємопов'язані й зумовлені фінансові категорії. Існує монотонна залежність між цими категоріями: можливість отримання високого рівня доходу пов'язана з більш високим рівнем ризику, а тому на рівень і розмір ризику можна впливати за допомогою прийомів фінансового менеджменту та особливої стратегії управління банківськими ризиками [1].

У сукупності стратегія і прийоми утворюють механізм управління ризиком, який прийнято називати ризик-менеджментом. Ризик-менеджмент включає в себе стратегію й тактику управління. Під стратегією управління розуміють напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставлених цілей [4]. А тактика управління – це конкретні методи та прийоми для досягнення поставлених цілей у певних умовах функціонування об'єкта управління. У банківській концепції управління ризиками повинні зазначатися політики з указаних ризиків і бути визначені принципи взаємодії профільних комітетів у процесі управління ризиками.

Успішна діяльність фінансово-кредитної установи загалом значною мірою залежить від обраної концепції й ефективності процесу управління ризиками. Поняття «ефективність» передбачає розробку особливих механізмів прийняття рішень, що повинні давати змогу оцінювати, які ризики й у якому обсязі може прийняти на себе банк, визначати, чи виправдовує очікувана дохідність відповідний ризик. На основі цього мають бути розроблені заходи, що надають можливість обмежувати вплив фактора ризику на діяльність комерційного банку. Це завдання може бути реалізоване шляхом розроблення системи управління ризиками, яка повинна дати змогу керівництву банка виявляти, локалізувати, вимірювати та контролювати той чи інший вид ризику й тим самим обмежувати його вплив [2, с. 19]. Загальні та специфічні підходи, методи й методики менеджменту фінансових ризиків подані на рисунку 1.

У загальному вигляді система управління ризиками складається з двох обов'язкових частин: об'єкта управління (банківська установа), де відбувається процес (ризик у нашому випадку), яким потрібно управляти; підсистеми управління (суб'єкт управління), що виконує функції вимірювання відхилень регульованої величини (ризик) від бажаних значень і здійснює управлінські дії шляхом різноманітних способів і прийомів із метою відновлення заданого стану об'єкта управління.

Засоби управління фінансовими ризиками банківської установи

Категорія ризику	Підходи, методи й техніка менеджменту	Фінансові й організаційні
Усі категорії фінансових ризиків	Аналіз, контроль, моніторинг, установлення лімітів, внутрішній аудит, управлінська звітність та IT системи	Ліміти, центри звітності, управління звітністю, положення, стандарти, інструкції, регламенти
Кредитний ризик	Управління кредитним портфелем, авторизація, диверсифікація, хеджування, забезпечення, рейтингування, ціноутворення, участь у капіталі	Резерви на випадок втрат за кредитними операціями, кредитні рейтинги
Ризик ліквідності	Управління активами й пасивами, GAP-менеджмент, управління рухом коштів, управління фондами, активне управління портфелем, конверсія фондів, антикризовий меседжмент на випадок системної кризи ліквідації	Первинні та вторинні резерви, інструменти грошового ринку
Ціновий ризик	Управління активами й пасивами, управління розривами, хеджування, ціноутворення	Процентні ф'ючерси, опціони, свопи
Валютний ризик	Управління валютною позицією, диверсифікація, хеджування	Валютні ф'ючерси, опціони, свопи, інструменти грошового ринку

Рис. 1. Засоби управління фінансовими ризиками банківської установи

Під процесом управління зазвичай розуміють зміну стану об'єкта в часі. Стан об'єкта може змінюватись, з одного боку, під впливом зовнішніх (збуджуючих) факторів, а з іншого – під дією відповідних управлінських дій. Зміну стану об'єкта за законом, що задається людиною (менеджментом), і називають власне управлінням. При цьому для ефективного процесу управління повинна виконуватись умова наявності інформації про об'єкт управління й умова керованості цим об'єктом [5, с. 93].

Концепція управління ризиками в банку має бути побудована на ґрунті таких основних принципів:

1. Створення відповідного внутрішньокорпоративного середовища, сприятливого для ефективного управління ризиками: правління банку мусить періодично переглядати концепції та політику з управління ризиками, що мають відображати толерантність банку до ризику й рівня прибутковості, яку банк очікує отримати, приймаючи на себе відповідні ризики; керівництво банку має відповідати за впровадження концепції та політики з управління ризиками, прийнятих Правлінням банку. Профільні комітети банку в межах делегованих повноважень мають приймати рішення й відповідати за загальне управління ризиками, а також розглядати, затверджувати та здійснювати контроль за впровадженням методик і процедур щодо виявлення, оцінювання, моніторингу й контролю за ризиками. Зазначені методики та процедури повинні стосуватися як ризиків, пов'язаних з усією діяльністю банку, так і пов'язаних зі всією діяльністю банку й окремими операціями або напрямами діяльності.

Банк має виявити та управляти ризиками, притаманними всім продуктам і видам діяльності. Перш ніж упроваджувати новий продукт або розпочинати новий вид діяльності необхідно розробити й затвердити рішенням Правління (або його відповідного профільного комітету) адекватні процедури ризик-менеджменту і внутрішнього контролю.

2. Діяльність із суворим дотриманням прийнятних політик з управління ризиками, а також відповідних методик і процедур: проведення будь-якої операції банку має узгоджуватися з наявними політиками з управління ризиками й відповідати встановленим лімітам та обмеженням; банку необхідно розробити й упровадити чітко встановлені процедури виконання всіх банківських операцій; усі основні операції банку мають виконуватися на загальних підставах. Операції з пов'язаними особами потребують особливого узгодження, повсякденного режиму моніторингу та контролю.

3. Наявність відповідних систем адміністрування банківських операцій, оцінювання й моніторингу: банку необхідно розробити та впровадити систему поточного адміністрування своїх операцій, пов'язаних із певним ризиком; у банку повинні бути впроваджені інформаційні системи й аналітичні засоби, що дають змогу адекватно оцінювати впливи різних видів ризиків на діяльність банку; під час оцінювання ризиків банк має враховувати потенційні майбутні зміни економічного середовища, крім того, необхідно застосовувати метод аналізу сценаріїв і стрес-тестувань; банку необхідно розробити та впровадити систему постійного моніторингу операцій, пов'язаних із певним ризиком, у тому числі складу та якості кредитно-інвестиційного портфеля, а також адекватності резервів, що формуються під відповідні ризики.

4. Забезпечення адекватного внутрішнього контролю за ризиками: банк має вдосконалити систему незалежного (від фронт-офісу) поточного оцінювання дотримання наявних політик з управління ризиками, результати таких обстежень необхідно доводити безпосередньо до відома Правління; банку необхідно впровадити систему внутрішнього контролю для забезпечення дотримання встановлених лімітів з метою обмеження рівня ризиків відповідно до пруденційних стандартів і внутрішніх положень, політик і процедур; система внутрішнього контролю має забезпечувати своєчасне інформування менеджменту відповідного рівня про будь-які відхилення від прийнятих політик та лімітів для вжиття необхідних заходів; банк повинен розробити та впровадити систему раннього сповіщення про потенційні проблеми внаслідок реалізації певного ризику для завчасного вжиття відповідних заходів.

Також у концепції управління ризиками необхідно обов'язково визначити модель, яку банк використовуватиме: централізовану; децентралізовану; змішану.

Для банків, у яких кількість філій коливається до 50, бажано використовувати централізовану модель управління ризиками [6, с. 48]. Банкам, у яких кількість філій коливається від 50 до 100, необхідно визначатись між централізованою та змішаною моделями управління ризиками залежно від географії філій і наявності ІТ-підтримки ризик-менеджменту. Банкам, у яких кількість філій перевищує 100, бажано використовувати змішану модель управління ризиками.

Процес управління ризиками передбачає дотримання таких основних принципів: зваженості, участі, безперервності, обережності.

Принцип участі полягає в обов'язковому залученні в процес управління ризиками керівників департаментів, підрозділів, спеціалістів, а також фінансових служб.

Принцип безперервності полягає в тому, що процес управління ризиками здійснюється поетапно (попереднє оцінювання, моніторинг, контроль) і не повинен перериватися, тому що постійно змінюється стан банку та його клієнтів і контрагентів, відбуваються цінові зміни на фінансових і товарних ринках. У зв'язку з цим має постійно відбуватись процес оцінювання та моніторингу рівня можливих ризиків,

пов'язаних із вищезгаданими й іншими обставинами, і їх впливу на очікувані результати діяльності банку.

Принцип обмеженості зумовлений тією обставиною, що оцінювання ризиків проводиться в умовах невизначеності й динамічності фінансових ринків, а також прийняття під час оцінювання ризиків певних допущень, пов'язаних з імовірнісним характером ризику. Кожна проведена банком операція несе в собі ризик і повинна бути супроводжена проведенням операції (проведення операцій з деривативами, формування резервів, контругоди тощо).

У своїй діяльності банки можуть використовувати тактику уникнення ризику, відмовляючись від проведення певних фінансових операцій, освоєння нових ринків, упровадження нових послуг і продуктів та інших дій, які супроводжуються підвищеним ризиком. Але в банківській практиці, на відміну від інших видів бізнесу, такий підхід не завжди прийнятний. Зауважимо, що в кризовий період, більшість банківських операцій визначається насамперед потребами клієнтів, без яких банк існувати не зможе. Тому в процесі управління ризиками банк має якнайширше застосовувати методи їх мінімізації, удосконалювати відомі й шукати нові підходи до вирішення проблем ризиковості діяльності.

Висновки. Для забезпечення ефективності системи внутрішнього контролю та управління ризиками банк повинен мати адекватну організаційну структуру. На сучасному етапі найбільш ефективним організаційним рішенням вважається створення системи профільних комітетів, які діють під егідою правління (ради директорів) банку, і відповідних самостійних підрозділів контролю за ризиками. Отже, у своїй діяльності банки повинні намагатися вдосконалювати концепцію управління, яка забезпечувала б надійний процес виявлення, оцінювання, контролю й моніторингу всіх видів ризику та повинна враховувати взаємний вплив різних категорій ризиків, а також вирішувати проблему конфлікту цілей підвищення ефективності, отримання доходу й мінімізації ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні вказівки з інспектування банків Національного банку України «Система оцінки ризиків» від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04.
2. Бондаренко Л.А. Організація ризик-менеджменту в комерційних банках України / Л.А. Бондаренко // Проблеми розвитку банківництва в Україні : збірник матеріалів науково-практичної конференції викладачів банківської справи. – Кривий Ріг : КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», 2007. – С. 18–20.
3. Банківські ризики: оцінити, управляти, контролювати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.risk-manage.ru/research/bank/.
4. Камінський А.Б. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках (дослідження Агентства фінансових ініціатив) / А.Б. Камінський, А.Т. Кияк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.afi.com.ua.
5. Управління ризиками банків : [монографія] / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] – Суми : ДВНЗ «УАБС-СНБУ», 2012. – 283 с.
6. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку : [монографія] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.

УДК 658.15:65.011

Докієнко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN TOOLS OF DIAGNOSTICS FINANCIAL POSITION IN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню сучасного методичного інструментарію діагностики фінансового стану підприємства на основі застосування моделі модифікованої фінансової звітності, що дає змогу комплексно оцінити позицію підприємства на шкалі «фінансова стійкість – платоспроможність – фінансовий ризик», і мультиплікативної моделі, яка надає можливість комплексно управляти двома ключовими показниками фінансового стану: фінансовою рентабельністю й фінансовою стійкістю.

Ключові слова: фінансовий стан, модифікований баланс, індикатор фінансової стійкості, індикатор платоспроможності, індикатор фінансового ризику, фінансова рентабельність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию современного методического инструментария диагностики финансового состояния предприятия на базе использования модели модифицированной финансовой отчетности, позволяющей комплексного оценить позицию предприятия на шкале «финансовая устойчивость – платежеспособность – финансовый риск», и мультипликативной модели, которая позволяет комплексно управлять двумя ключевыми показателями финансового состояния: финансовой рентабельностью и финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: финансовое состояние, модифицированный баланс, индикатор финансовой устойчивости, индикатор платежеспособности, индикатор финансового риска, финансовая рентабельность.

ANNOTATION

This article is devoted to substantiation of modern approach to improving the methodological tools for diagnosis of the financial position in enterprise based on the model of modification of the financial statements that allows to assess the position on the scale of “financial stability – solvency – financial risk”. And multiplicative model that allows comprehensively manage two key indicators of the financial position: financial profitability (return of equity) and financial stability.

Keywords: financial position, modified balance, indicator of financial stability, indicator of solvency, indicator of financial risk, return of equity.

Постановка проблеми. Формування й упровадження в практичну діяльність вітчизняних підприємств ефективного механізму управління їх фінансовим станом диктує необхідність використання новітніх підходів до його побудови. Якість та обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються на кожному з етапів управління фінансовим станом, значною мірою визначаються не лише достовірністю, повнотою, доступністю й оперативністю отримання інформації, а також і ефективністю використовуваних під час оброблення цієї інформації методів і методик аналізу.

Відповідно, удосконалення інструментарію діагностики фінансового стану підприємства є одним із ключових моментів підвищення ефективності всього процесу управління ним, що дасть змогу забезпечити фінансову безпеку підприємства, його конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню методичних підходів до оцінювання фінансового стану підприємства присвячена значна кількість робіт відомих вітчизняних і зарубіжних учених, таких як М.Д. Білик, І.О. Бланк, Є.В. Брігхем, В.М. Гриньова, Д.А. Епштайн, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Т.С. Колмикова, Л.А. Лахтіонова, К.Е. Мейер, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, В.П. Савчук, О.С. Стоянова, О.О. Терещенко, Р. Холт та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема оцінювання фінансового стану підприємства впродовж останніх років досить широко досліджується в наукових роботах багатьох авторів, але аналіз напрацювань у цій галузі дає змогу зробити висновок, що дослідження зосереджуються лише на певних напрямах без їхнього синтезованого подання. У більшості своїй сучасні дослідження зводяться до визначення необхідності, сутності та складових фінансового стану підприємства [1; 3], завдань, етапів і методів його оцінювання [2; 4–8], розгляду класичних методик його аналізу [4; 5; 7; 8], а от питання формування комплексних методик його діагностики з урахуванням сучасного стану речей залишаються поза увагою.

Мета статті. Дослідження цієї проблем надає можливість стверджувати, що методичні підходи, що використовуються як основа для діагностики фінансового стану, на сьогодні не втратили своєї актуальності, але потребують подальшої розробки й удосконалення.

Як показники діагностики фінансового стану пропонується використання переважно класичних коефіцієнтів рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, що не дає цілісного уявлення про фінансовий стан підприємства [2; 4; 7], або застосування дискримінантних моделей прогнозування ймовірності банкрутства, більшість із яких не адаптована до сучасних умов функці-

онування вітчизняних підприємств [2; 4–7], чи інтегральних (рейтингових) методів, що орієнтуються на досить умовні середньогалузеві нормативні значення деяких фінансових показників чи їх вагомість [8].

На нашу думку, практично методи й інструменти діагностики фінансового стану підприємства, що використовуються на сьогодні в Україні, відстають від розвитку ринкової економіки.

Саме тому з огляду на вище окреслене у статті основний акцент зроблено на застосуванні сучасного методичного інструментарію діагностики фінансового стану підприємства на основі застосування моделі модифікованої фінансової звітності, що дає змогу комплексно оцінити позицію підприємства на шкалі «фінансова стійкість – платоспроможність – фінансовий ризик», та мультиплікативної моделі, яка надає можливість комплексно управляти двома ключовими показниками фінансового стану: фінансовою рентабельністю й фінансовою стійкістю.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи визначальну роль вихідної інформації в процесі діагностики фінансового стану підприємства, доцільно розглянути низку принципових питань, що стосуються методології та практики формування фінансової звітності в Україні. Останніми роками відбулися кардинальні зміни в складі фінансової звітності підприємств, яка тепер відповідає вимогам міжнародних стандартів. Усе це суттєво змінило інформаційну базу для аналізу і прогнозування фінансового стану підприємств, що не могло не вплинути й на їх методику.

Але, на нашу думку, у практичній діяльності вітчизняних підприємств має місце недооцінювання ролі фінансової звітності як основного джерела саме для діагностики їх фінансового стану, унаслідок чого, по-перше, втрачається вплив на процеси, що відбуваються безпосередньо на підприємстві, та знижується ступінь ефективності управління як підприємством загалом, так і його фінансовим станом; по-друге, втрачається можливість реального оцінювання й прогнозування фінансового стану підприємств і проведення профілактичних заходів щодо управління ризиком його погіршення.

Актуальність проблеми посилюється відсутністю єдиного підходу до методологічних і методичних питань формування фінансової звітності як інформаційної бази для діагности фінансового стану підприємства.

Отже, першим і найважливішим кроком удосконалення процесу діагностики фінансового стану підприємства має стати зміна його інформаційної бази. Саме тому пропонується модифікувати інформаційну базу для діагностики фінансового стану підприємства, тобто перетворити дані форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», не втрачаючи при цьому системності, повноти та динамізму, що йому притаманні.

У таблицях 1 і 2 подано схеми модифікації форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий

Таблиця 1

Модифікована структура економічних активів підприємства

<table>
<tr><th colspan="4">Економічні активи ЕА= НФА + ФА (1300)</th></tr>
<tr><td colspan="2">Фінансові активи
ФА = $М_{ФА}$ + $НМ_{ФА}$ (1195-1100+1030+1035)</td><td colspan="2">Не фінансові активи
НФА = $Л_{НФА}$ + $НЛ_{НФА}$ (1095-1030-1035+
+1100+1200)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Мобільні фінансові активи (поточні фінансові інвестиції та кошти)
$М_{ФА}$ (1160+1165)</td><td>Немобільні фінансові активи (довгострокові вкладення та кошти в розрахунках) $НМ_{ФА}$
(1030+1035+1120+1125+
+1130+1135+1155+1170+1190)</td><td>Ліквідні не фінансові (поточні) активи (запаси)
$ЛН_{ФА}$ (1100)</td><td rowspan="2">Неліквідні не фінансові (довгострокові) активи
$НЛ_{НФА}$
(1095-1030-1035+1200)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Немобільні фінансові та ліквідні не фінансові активи
$НМ_{ФА}ЛН_{ФА}$ = $НМ_{ФА}$ + $ЛН_{ФА}$ (1030+1035+1100+
+1120+1125+1130+1135+1155+1170+1190)</td></tr>
<tr><td>Мобільні активи
$М_{ФА}$ (1160+1165)</td><td colspan="3">Немобільні активи
$НМ_А$ = $НМ_{ФА}ЛН_{ФА}$ + $НЛ_{НФА}$ (1095+(1195-1160-1165)+1200)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Ліквідні активи
$Л_А$ = $М_{ФА}$ + $НМ_{ФА}ЛН_{ФА}$ (1030+1035+1195)</td><td>Неліквідні активи
$НЛ_А$ (1095-1030-1035+1200)</td></tr>
</table>

Таблиця 2

Модифікована структура капіталу підприємства

<table>
<tr><th colspan="4">Капітал К = ВК + ПК (1900)</th></tr>
<tr><td colspan="2">Власний капітал ВК (1495)</td><td colspan="2">Позиковий капітал ПК (1595+1695+1700)</td></tr>
<tr><td>Власний капітал без капіталу в дооцінюванні
$ВК_{ВКД}$
(1495-1405)</td><td>Дооцінювання необігових активів і фінансових інструментів (капітал у оцінюванні)
КД (1405)</td><td>Позиковий капітал зовнішній (довгостроковий і короткостроковий позиковий капітал, поточна кредиторська заборгованість, інші зобов'язання)
ЗПК (1500+1510+1515+1600+
+1610+1615+1620+1625+1690+1700)</td><td>Позиковий капітал внутрішній (довгострокові й поточні забезпечення, стійкі пасиви, цільове фінансування)
ВПК (1520+1525+
1630+1640+1660+1665)</td></tr>
</table>

стан)», що діє в Україні з 2013 року й відповідає вимогам Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Модифікація фінансової звітності дає змогу забезпечити підприємство сучасним інструментом фінансово-економічного аналізу та сформувати повну вихідну інформацію для комплексної діагностики фінансового стану.

Для комплексної діагностики фінансового стану підприємства на основі моделі модифікованої фінансової звітності пропонується використати такі показники: індикатор і шкала фінансової стійкості; індикатор і шкала платоспроможності; індикатор і шкала фінансового ризику.

Індикатор і шкала фінансової стійкості. На певний момент часу фінансова стійкість підприємства може перебувати в одному з трьох станів: фінансова стійкість, фінансова рівновага й фінансова нестійкість, які визначаються за формулою, що виражає різницю між власним капіталом і не фінансовим активами. Саме ця різниця й називається індикатором фінансової стійкості (ІФС) та розраховується так:

$$І_{ФС} = ВК - НФА = ФА - ПК,$$

де ВК, ПК – суми власного й позикового капіталу;

НФА, ФА – суми не фінансових і фінансових активів.

Отже, перевищення власного капіталу над не фінансовими активами означає наявність фінансової стійкості. При цьому фінансові активи перевищують позиковий капітал і не лише гарантують покриття зобов'язань, а й забезпечують можливість маневрування власними вільними фінансовими активами. Брак же власного капіталу порівняно з не фінансовими активами означає фінансову нестійкість, коли фінансові активи не забезпечують покриття зобов'язань підприємства.

Індикатор і шкала платоспроможності. Зони диференційованої шкали фінансової стійкості підприємства розрізняються за показниками платоспроможності, або допоміжними показниками фінансової стійкості.

У зоні абсолютної стійкості всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті ліквідними активами, що свідчить про абсолютну платоспроможність чи ліквідність. У зоні достатньої стійкості всі зобов'язання підприємства покриваються фінансовими активами, що означає наявність гарантованої платоспроможності. У зоні напруженості в покритті зобов'язань беруть участь не лише фінансові, а й не фінансові (але ліквідні) активи, що означає наявність ліквідності чи потенційної платоспроможності. У зоні ризику в підприємства недостатня сума ліквідних активів, тобто воно є неплатоспроможним.

Тому можна виділити такі стани платоспроможності підприємства: абсолютна платоспроможність, коли всі зобов'язання можуть бути покриті мобільними активами підприємства; гарантована платоспроможність, якщо всі зобов'язання покриваються фінансовими активами підприємства; потенційна платоспроможність – за умови, коли в покритті зобов'язань беруть участь не тільки фінансові, а й не фінансові (ліквідні) активи підприємства; неплатоспроможність, якщо підприємство має брак ліквідних коштів для покриття фінансових зобов'язань.

Основним показником, що характеризує рівень платоспроможності підприємства, є індикатор абсолютної платоспроможності (ІП), який указує на достатність, надлишок чи брак коштів порівняно з поточними зобов'язаннями підприємства. Його можна розрахувати з використанням двох рівнозначних формул:

$$І_{П} = М_{ФА} - ПК = ВК - НМ_{ФА},$$

де $М_{ФА}$ – сума мобільних фінансових активів підприємства;

$НМ_{ФА}$ – сума немобільних фінансових активів підприємства.

Індикатор і шкала фінансового ризику. Шкала фінансового ризику будується на основі зіставлення власного капіталу підприємства з не фінансовими неліквідними активами ($НЛ_{НФА}$). Такий індикатор виявляє резерви власних обігових активів, які за наявності створюють фінансову безпеку підприємства. Його розрахунок проводиться за формулою:

$$І_{Б} = ВК - НЛ_{НФА}.$$

У загальному вигляді на основі моделі модифікованої фінансової звітності пропонується діагностувати фінансовий стан підприємства з використанням розглянутих трьох шкал і їх взаємозв'язку (таблиця 3).

На нашу думку, *перевагами* цієї моделі є таке:

– по-перше, вона дає змогу провести більш глибоку, всесторонню діагностику фінансового стану підприємства;

– по-друге, забезпечує не лише оцінювання однієї складової фінансового стану, а й надає можливість пов'язати кілька складових між собою – фінансову стійкість, платоспроможність і фінансовий ризик, завдяки чому з'являється можливість прогнозування фінансового стану;

– по-третє, не потребує встановлення певних нормативних обмежень для підприємств різних галузей економіки, спеціалізації, форм власності, організаційно-правових форм, обсягів діяльності.

А стосовно *недоліків* варто зазначити, що, оскільки модель базується на використанні фінансової звітності (незважаючи на її модифікацію), їй притаманні певною мірою ті самі недоліки, що й фінансовій звітності підприємства:

– діагностика має моментний характер і належать до минулого періоду;

– фінансова звітність, на основі якої оцінюється фінансовий стан підприємства, відображає лише ті події, що можуть бути представлені в грошовому вимірі і які вже сталися;

– при розрахунку більшості показників не враховуються певні потенційні зобов'язання,

Таблиця 3

Матриця діагностики фінансового стану підприємства на базі моделі модифікованої фінансової звітності

Шкала фінансової стійкості		Шкала платоспроможності	Шкала фінансового ризику
Узагальнена	**Диференційована**		
Фінансова стійкість	*Ідеальна стійкість* $НМ_А < ВК < ЕА$ $НМ_{ФА} < I_{ФС} < ФА$	*Абсолютна платоспроможність* $0 < ПК < М_{ФА}$ $НМ_А < ВК < ЕА$ $0 < I_П < М_{ФА}$	*Максимальна безпека (незалежність)* $НМ_А < ВК < ЕА$ $НМ_{ФА} ЛН_{ФА} < I_Б < Л_А$
	Достатня стійкість $0 < НФА < ВК < НМ_А$ $0 < I_{ФС} < НМ_{ФА}$	*Гарантована платоспроможність* $М_{ФА} < ПК < ФА$ $НФА < ВК < НМ_А$ $-НМ_А < I_П < 0$	*Оптимальна безпека (надійність)* $0 < НФА < ВК < НМ_А$ $ЛН_{ФА} < I_Б < НМ_{ФА} ЛН_{ФА}$
Фінансова рівновага	$I_{ФС}=0$; $I_П < 0$; $I_Б > 0$		
Фінансова нестійкість	*Напруженість* $0 < НЛ_{НФА} < ВК < НФА$ $-ЛН_{ФА} < I_{ФС} < 0$	*Потенційна платоспроможність* $ФА < ПК < ЛА$ $НЛ_{НФА} < ВК < НФА$ $-НМ_{ФА} ЛН_{ФА} < Iп < -НМ_{ФА}$	*Відносна безпека* $НЛ_{НФА} < ВК < НФА$ $0 < I_Б < ЛН_{ФА}$
	Зона ризику $0 < ВК < НЛ_{НФА}$ $-НФА < I_{ФС} < -ЛН_{ФА}$	*Неліквідність* $ЛА < ПК < ЕА$ $0 < ВК < НЛ_{НФА}$ $-НМ_А < Iп < -НМ_{ФА} ЛН_{ФА}$	*Ризик кризи* $0 < ВК < НЛ_{НФА}$ $-НЛ_{НФА} < I_Б < 0$
Алгоритми розрахунку	$I_{ФС} = ВК - НФА$	$I_П = М_{ФА} - ПК$	$I_Б = ВК - НЛ_{НФА}$

оскільки вони не відображаються в балансі, який є основним джерелом інформації для їх визначення;

– деяка обмеженість результатів діагностики фінансового стану, які можуть бути отримані за цією моделлю, що пов'язано з обмеженістю тієї інформації, яку несе фінансова звітність.

З іншого боку, не варто забувати і про головний критеріальний показник фінансового стану підприємства – фінансову рентабельність, який не ввійшов до запропонованої вище моделі, оскільки є динамічним, а не статичним.

Розглянемо механізм взаємозв'язку фінансової стійкості й фінансової рентабельності та їх вплив на фінансовий стан підприємства більш детально на основі застосування так званого мультиплікатора капіталу (МК), який характеризує здатність підприємства залучати позикові ресурси, не порушуючи при цьому бажаного рівня фінансової стійкості й фінансової рентабельності.

$$МК = \frac{А}{ВК} \to \min ,$$

де А – сума активів підприємства, ВК – сума власного капіталу.

Відповідно, мультиплікативний ефект капіталу ($М_Е$) підприємства полягатиме в залученні та ефективному використанні позикового капіталу:

$$М_Е = (ЕР - ССВ) \times МК,$$

де ЕР – економічна рентабельність підприємства, %; ССВ – середня ставка відсотка за користування позиковим капіталом, %.

Мультиплікатор капіталу в цій моделі виконує роль регулятора між економічною віддачею власного капіталу й доданою вартістю. За своїм економічним змістом він може бути зарахований до категорії «фінансовий важіль», але якщо фінансовий важіль являє собою індикатор оцінювання приросту фінансової рентабельності підприємства, то мультиплікатор капіталу – це важіль управління структурою і власного, і позикового капіталу. Іншими словами, це інструмент, який повинен забезпечувати підприємству вибір оптимальної структури капіталу.

Отже, регулюючи структуру капіталу, підприємство управляє, з одного боку, приростом власного капіталу, що у свою чергу забезпечує додаткові можливості щодо залучення позикового капіталу, а з іншого – своєю фінансовою стійкістю. Задля цього необхідно оцінити якість управління капіталом підприємства з позиції забезпечення максимізації його фінансової рентабельності:

$$ФР = \frac{ЧП}{ВК} \times 100 \to \max,$$

де ФР – фінансова рентабельність підприємства, %, ЧП – сума чистого прибутку підприємства.

Для поглибленого аналізу фінансової рентабельності підприємства в процесі діагностики його фінансового стану пропонується використання таких моделей:

1. Моделі фінансової рентабельності ($ФР_{ЕФВ}$) на основі використання ефекту фінансового важеля:

$$ФР_{ЕВФ} = \frac{ЧП}{ВК} = \left((1-n) \times ЕР + (1-n) \times (ЕР - ССВ) \times \frac{ПК}{ВК}\right) = ((1-n) \times ЕР + ЕФВ),$$

де n – рівень оподаткування прибутку підприємства; ЕФВ – ефект фінансового важеля; ПК – сума позикового капіталу.

2. Моделі економічної віддачі власного капіталу ($ФР_{ЕВК}$):

$$ФР_{ЕВК} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{ФРдо} \times \frac{ФРдо}{ЧДР} \times \frac{ЧДР}{А} \times \frac{А}{ВК},$$

де ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції, $ФР_{ДО}$ – фінансовий результат до оподаткування.

Економічний зміст цієї моделі полягає в ефективному управлінні податковими платежами ($ЧП/ФР_{до}$); діяльністю на основі розрахунку показника рентабельності обігу ($ФР_{до}/ЧДР$); активами на основі визначення коефіцієнта обіговості активів підприємства (ЧДР/А); ресурсами на основі розрахунку мультиплікатора капіталу (А/ВК).

3. Розрахунку норми прибутку на власний капітал ($ФР_{НП}$) або так званої трифакторної моделі Дюпона:

$$ФР_{НП} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{А}{ВК} \times \frac{ЧП}{ЧДР} \times \frac{ЧДР}{А}.$$

Щоб визначити можливості додаткового залучення позикового капіталу за нормального рівня фінансової стійкості й фінансової рентабельності підприємства, а також оцінити ефективність використання позикового капіталу з позиції нарощення власного капіталу (як засобу забезпечення фінансової стійкості), необхідно провести оцінювання доданої вартості, яку створює власний капітал підприємства в результаті використання його можливості щодо акумулювання додаткового позикового капіталу. Розрахунок доданої вартості (ДВ) буде таким:

$$ДВ = \left(\frac{ЧП}{ВК} - \frac{ФВ}{ПК}\right) \times ВК,$$

де ФВ – сума фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу.

Економічний зміст доданої вартості в цьому випадку полягає в різниці між рівнем прибутку, який отримує підприємство на власний капітал, і рівнем доходів, що виплачуються як зобов'язання за позиковий капітал, який забезпечує компенсацію ризику вкладень для інвесторів. Безперечно, чим вищим буде позитивне значення доданої вартості, тим вищим буде й рівень фінансової стійкості підприємства (ФС), а відповідно, і кращим фінансовий стан:

$$[МК] \to \min \Rightarrow [M_E] \to \max \Rightarrow [ФР] \to \max \Rightarrow [ДВ] \to \max \Rightarrow [ФС] \to \max$$

або в розгорнутому вигляді:

$$\min \Rightarrow \left[\left(\frac{ФРДо + ФВ}{А} - \frac{ФВ}{ПК}\right) \times \frac{А}{ВК}\right] \to \max \Rightarrow \frac{ЧП}{ВК} \to \max \Rightarrow$$

$$\left[\left(\frac{ЧП}{ВК} - \frac{ФВ}{ПК}\right) \times ВК\right] \to \max \Rightarrow ФС \to max.$$

Іншими словами, мінімізуючи залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тобто зменшуючи його коефіцієнт фінансової залежності чи мультиплікатор капіталу (МК), підприємство максимізує так розмір свого мультиплікативного ефекту (M_E), що забезпечує йому максимальне значення фінансової рентабельності (ФР), що у свою чергу дає змогу збільшити розмір доданої вартості (ДВ), і, як результат, підприємство максимізує свою фінансову стійкість (ФС) і покращує свій фінансовий стан.

Висновки. У статті запропоновано сучасний підхід до вдосконалення методичного інструментарію діагностики фінансового стану підприємства на базі модифікації фінансової звітності та її комплексного застосування для оцінювання позиції підприємства на шкалі «фінансова стійкість – платоспроможність – фінансовий ризик». Також акцентовано увагу на необхідності комплексного управління двома ключовими показниками фінансового стану підприємства: фінансовою стійкістю й фінансовою рентабельністю, запропоновано мультиплікативну модель управління ними.

Загалом комплексне використання запропонованого методичного інструментарію діагностики фінансового стану підприємства дасть змогу суттєво підвищити ступінь інформативності та достовірності отриманих результатів, забезпечити ефективність процесу управління фінансовим станом як у поточному, так і в перспективному періодах і слугуватиме основою для подальших досліджень і розробок у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В.Безбородова //Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. № 1 (11).
2. Захарова Н.Ю. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства / Н.Ю. Захарова // Таврійський державний агротехнічний університет. – 2013. – № 2(3).
3. Крючко Л.С. Оцінка фінансового стану – сутність та необхідність / Л.С. Крючко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1613.
4. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська, С.І. Асєєв // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3 – С. 163–169.
5. Новоселецький О.М. Еволюція підходів щодо оцінювання фінансового стану підприємства / О.М. Новоселецький, Т.Л. Кмитюк // Наукові записки. Серія «Економіка». – Вип. 16. – С. 600–607.
6. Остапюк Н.А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції / Н.А. Остапюк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 127–129.
7. Полозова В.М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В.М. Полозова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_2/078-083.pdf.
8. Сиротяк Р.М. Методичні підходи до аналізу фінансового стану підприємства / Р.М. Сиротяк, Р.І. Сопільник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10001/1/15.pdf.

УДК 336.761.6

Дудчик О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та банківського менеджменту
Дніпропетровської державної фінансової академії

Савченко А.О.
студентка
Дніпропетровської державної фінансової академії

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

THE FEATURES OF STOCK MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність фондового ринку України, особливості його функціонування на сучасному етапі, а також чинники, які впливають на його розвиток. Охарактеризовано головних учасників фондового ринку, зокрема провідні фондові біржі за обсягами торгів. Досліджено основні показники розвитку фондового ринку України, їхню динаміку за останні роки. Розглянуто основні проблеми, які існують на національному фондовому ринку, а також запропоновано шляхи досягнення позитивних зрушень.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, інвестори, фондова біржа, капіталізація, ліквідність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность фондового рынка Украины, особенности его функционирования на современном этапе, а также факторы, влияющие на его развитие. Охарактеризованы главные участники фондового рынка, в частности ведущие фондовые биржи по объемам торгов. Исследованы основные показатели развития фондового рынка Украины, их динамика за последние годы. Рассмотрены основные проблемы, существующие на национальном фондовом рынке, а также предложены пути достижения положительных сдвигов.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, инвесторы, фондовая биржа, капитализация, ликвидность.

ANNOTATION

The article discusses the essence of Ukraine's stock market, features of its operation at the present, and the factors that influence on its development. Characterized the major stock market players, in particular leading stock exchanges in terms of trading. Investigated the main indicators of stock market development in Ukraine, their dynamics in recent years. Considered the main problems that exist at the national stock market, and suggests ways to achieve positive change.

Keywords: stock market, stocks, investors, stock exchange capitalization, liquidity.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є невід'ємним елементом національної економіки. Удосконалення механізму функціонування й використання інвестиційних фінансових інструментів набуває важливого значення на сучасному етапі, адже вони є найефективнішим способом залучення та перерозподілу фінансових ресурсів. Через низьку розвиненість ринку цінних паперів конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій значно зменшується, тому на сучасному етапі важливим є створення нормально функціонуючого фондового ринку й на основі цього залучення іноземних інвестицій із міжнародних ринків капіталів, а також коштів внутрішніх інвесторів до фінансової системи нашої держави.

Розвинений фондовий ринок є ефективним механізмом переміщення капіталу між галузями економіки, на сучасному етапі інноваційного розвитку й трансформації національної економіки необхідним є залучення величезних обсягів фінансових ресурсів, а це можливо лише за умови створення розвинутого фондового ринку, який мобілізуватиме, розподілятиме та надаватиме вільні ресурси в економіку.

Фондовий ринок України ще слабо капіталізований, залишається низка невирішених завдань законодавчої бази, стратегічні напрями і способи розвитку фондового ринку потребують негайного вдосконалення. Це зумовлює необхідність дослідження загального стану, основних напрямів і тенденцій, а також проблем функціонування й розвитку фондового ринку України.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам формування та розвитку фондового ринку України присвячена величезна кількість праць В. Базилевича, З. Варналія, О. Василика, В. Колесник, В. Корнєєва, О. Мозгового, І. Брітченка, В. Плиси, Р. Перепелиці, М. Крупки, О. Сохацької, С. Юрія та ін.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення особливостей сучасного стану фондового ринку України, дослідження чинників, які гальмують його розвиток.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок України є однією з найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й усієї фінансової системи країни. Сучасний стан фондового ринку та його структура утворились унаслідок трансформації економічної системи, яка сталась в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років [1, с. 103–104].

Саме фондові ринки перетворюються на один із найважливіших елементів мобілізації інвестиційних ресурсів. Зазначений сегмент ринку має функціонувати як інструмент регулювання фінансової системи держави, адже він взаємопов'язаний як із системою державних

фінансів, так і фінансовим ринком. У розвинених країнах світу фондовий ринок, залежно від ступеня розвитку, слугує найбільш ефективним, оптимальним способом залучення капіталів у національну економіку, механізмом розподілу й перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки. За рахунок наповнення фінансовими ресурсами сучасних конкурентоспроможних, передових галузей економіки та виробництв фондовий ринок може сприяти прискоренню науково-технічного прогресу, позитивним змінам у структурі економіки, стійким темпам її зростання [2, с. 24].

На національному фондовому ринку здійснюються емісія, купівля і продаж цінних паперів. Відповідно до чинного законодавства України, учасниками фондового ринку є емітенти або особи, які видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, серед них саморегульовані організації професійних учасників фондового ринку. Український фондовий ринок належить до тих ринків, що розвиваються, тому йому притаманні певні особливості у функціонуванні [3, с. 141].

Станом на 01 січня 2014 року діяльність на фондовому ринку України здійснювали 1 229 професійних учасників, а саме:

– 554 торговці цінними паперами;
– 319 депозитарних установ;
– 344 компанії з управління активами інституційних інвесторів;
– 10 організаторів торгівлі на ринку цінних паперів;
– 1 депозитарій;
– 1 клірингова установа.

Кількість зареєстрованих корпоративних і пайових інвестиційних фондів становила 2 027 інститутів спільного інвестування, з них:

– 375 корпоративних інвестиційних фондів;
– 1 652 пайові інвестиційні фонди [4].

В Україні організований фондовий ринок представлено 10-ма біржами, серед яких «Фондова біржа ПФТС» посідає перше місце за обсягами торгів, на цей торговельний майданчик припадає 37,74% обсягів торгів, з незначним відставанням функціонує біржа «Перспектива» – 33,58% організованих торгів цінними паперами, третє місце належить «Українській біржі» – 26,96%. На три фондові біржі припадає 98,28% обсягів торгів, інші біржі фактично виконують роль статистів [5, с. 154].

У 2013 році більшість показників фондового ринку України виявили позитивну динаміку, порівняно з попередніми роками. У 2013 році обсяг торгів на ринку цінних паперів становив 1 676,97 млрд грн, у 2012 році цей показник дорівнював 2 530,87 млрд грн. Зниження обсягу торгів у 2013 році сталося за рахунок зменшення операцій із цінними паперами на позабіржовому ринку до 1 213,54 млрд грн (рисунок 1).

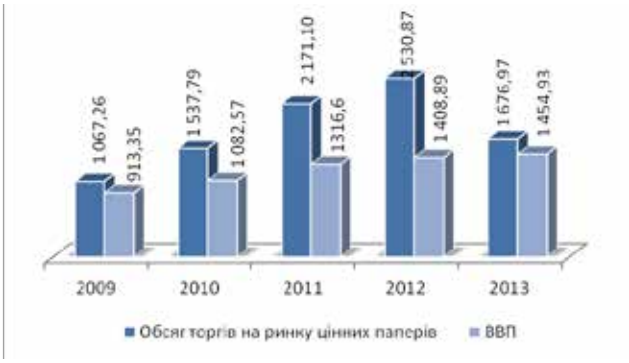


Рис. 1. Динаміка обсягу торгів на ринку цінних паперів та обсягу ВВП в Україні за 2009–2013 роки, млрд грн

У період з 2009 по 2013 роки в Україні спостерігалось поступове підвищення активності фондового ринку, про що свідчать випереджальні темпи зростання, порівняно з обсягом ВВП.

У 2013 році фондовий ринок України також характеризувався доволі високою активністю біржового сегмента. За результатами 2013 року обсяг виконаних біржових контрактів із цінними паперами на організованих торгах збільшився удвічі й становив 463,43 млрд грн, тоді як у 2012 році цей показник становив 263,67 млрд грн.

У свою чергу, частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2013 році становила 27,69% (рисунок 2) [6].

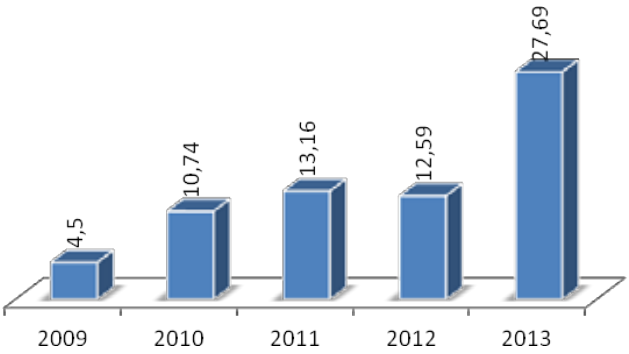


Рис. 2. Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2009–2013 роки, %

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів у процесі їх емісії. Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави [7].

Обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у 2013 році становив 106,70 млрд грн, тим самим

перевищивши обсяг залучених довгострокових кредитів, який становив 85,26 млрд грн (рисунок 3).

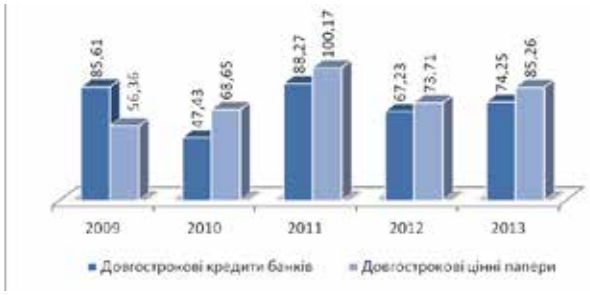


Рис. 3. Залучення інвестицій в економіку України у 2009–2013 роки, млрд грн

В Україні ще досить мала частка зовнішнього фінансування, що свідчить про недоступність і водночас велику потребу в зовнішньому капіталі, тобто простежується значна залежність від зовнішнього фінансування. Для розв'язання цієї проблеми в країні здійснюються процеси лібералізації економіки, завдяки чому зберігається тенденція до збільшення прямих іноземних інвестицій. Перехід від повної замкнутості внутрішнього фондового ринку до його повної відкритості для нерезидентів повинен забезпечити збільшення темпів економічного зростання протягом наступних п'яти років у середньому на 1% за рік [8, с. 37].

Протягом 2011–2013 років загальна кількість випусків акцій, які перебувають в обігу на фондових біржах, також збільшувалась. На кінець 2013 року випущено акцій на суму 571,97 млрд грн, спостерігається зростання емісійної діяльності на ринку акцій, тоді як у 2012 році цей показник знизився у 2,5 раза.

Щодо ринку облігацій, то у 2013 році відбулося незначне зменшення обсягів облігаційних випусків, зареєстровано 304 випуски облігацій підприємств на суму 42,47 млрд грн, що на 8,92 млрд грн, або на 17,36% менше, ніж у 2012 році.

Нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України й заважають його подальшому розвитку, – це низька ліквідність і капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегмента ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів. Усі вони є прямим відображенням кризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок [9].

Для України є характерним також домінування первинного ринку цінних паперів над вторинним. Через небажання інвесторів продавати цінні папери рівень їх обігу залишається низьким, зменшується також кількість акцій, які рухаються між власниками за допомогою фондової біржі.

Український фондовий ринок характеризується тим, що на ньому представлені акції, облігації, інвестиційні сертифікати та майже відсутні інші фінансові інструменти, процес організації торгівлі цінними паперами є недосконалим, існує дефіцит у ліквідних цінних паперах, укладення в цінні папери сконцентровані в руках незначної групи емітентів, рівень довгострокового капіталу є низьким, активність торгівлі залежить від наявності іноземного спекулятивного капіталу.

Існують також деякі складнощі й у функціонуванні біржових систем, розкриття інформації для потенційних інвесторів є непрозорим, не створюється своєчасного, прямого доступу до інформації про об'єкти інвестування, ситуацію на ринку, вірогідність індексів ринкової активності, які відповідають реальному станові підприємств, знижується. Ці чинники сприяють суттєвому зменшенню привабливості інвестування.

Досягти позитивних зрушень на фондовому ринку України можливо лише за рахунок відповідних дій державних органів щодо створення ефективного механізму управління й контролю за діяльністю емітентів та учасників фондового ринку. Необхідно вдосконалити законодавчу базу, сприяти більшій прозорості ринку та створювати сприятливі умови для потенційних інвесторів, щоб вони могли реалізувати свої права. Торгівля цінними паперами повинна зосереджуватися тільки на оформленому організаційно біржовому й позабіржовому ринку. Важливим напрямом також є збільшення капіталізації та ліквідності, удосконалення інфраструктури фондового ринку для забезпечення ефективного й надійного його функціонування.

Висновки. Ефективний і надійний фондовий ринок у країні є показником ефективної та розвиненої економіки. Фондовий ринок України характеризується позитивними тенденціями розвитку, зокрема обсяги торгів на ринку цінних паперів є випереджальними, порівняно з обсягами ВВП. Проте такий швидкий розвиток фондового ринку не забезпечує розвитку економіки, у його функціонуванні існують певні складнощі й суперечності, які потребують негайного вирішення. Національний фондовий ринок характеризується низькою капіталізацією, низькою ліквідністю, обмеженою номенклатурою цінних паперів і високим ступенем ризику, спекулятивним характером діяльності. Незважаючи на всі негативні сторони, існують усі можливості для розвитку ринку, посилення ролі цінних паперів на рівні держави та стимулювання розвитку економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петренко О.І. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України / О.І. Петренко// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – № 37.– С. 103–110.
2. Герус Ю.В. Фондовий ринок України та його роль в еко-

номіці / Ю.В. Герус, А.С. Чумак // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1.– С. 22–29.
3. Стефанишин В.В. Розвиток фондового ринку України та його моделювання / В.В. Стефанишин // Економічний простір. – 2014. – № 83.– С. 139–150.
4. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247042350&cat_id=244276429.
5. Котова М.В. Трансформація фондового ринку України в умовах світової глобалізації / М.В. Котова// Економіка. – 2013. – № 1 (6).– С. 153–157.
6. Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/docs/nssmc_2013.pdf.
7. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua.
8. Нескородєва І. Особливості функціонування фондового ринку / І. Нескородєва // Вісник НБУ. – 2013. – № 2.– С. 36–42.
9. Бурикіна Н.В. Особливості становлення та розвитку фондового ринку України / Н.В. Бурикіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_EISN_2014/Economics/4_167684.doc.htm.

УДК 336.717.18

Єріс Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Української академії банківської справи
Національного банку України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

THEORETICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF BANK MONEY STREAMS ARE IN MODERN TERMS OF DEVELOPMENT OF BANK TO BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано вплив якісного управління грошовими потоками банків на ефективність банківської діяльності загалом. Проаналізовано основні показники результатів діяльності банківської системи України, зроблено висновки, які стверджують, що ефективність банків загалом характеризує їх здатність своєчасно створювати грошові потоки та якісно управляти ними.

Ключові слова: ефективність, банк, якість, грошові потоки, прибутковість.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризовано влияние качественного управления денежными потоками банков на эффективность банковской деятельности в целом. Проведен анализ основных показателей результатов деятельности банковской системы Украины, сделаны выводы, которые утверждают, что эффективность банков в целом характеризует их способность своевременно создавать денежные потоки и качественно управлять ими.

Ключевые слова: эффективность, банк, качество, денежные потоки, прибыльность.

ANNOTATION

The article characterizes the influence of the qualitative management of bank cash flows on the efficiency of a banking activity on the whole. The main indices of results of the Ukrainian banking system activity were analyzed. The article concluded that the efficiency of banks in general characterizes their ability to create cash flows in proper time and to qualitatively manage them.

Keywords: efficiency, bank, quality, cash flows, profitability.

Постановка проблеми. Невизначеність зовнішнього та внутрішнього середовища, у якому працюють банки України, упровадження нових методів конкурентної боротьби вимагають адекватних підходів до управління банківською установою, особливо в частині менеджменту. Якість організації грошових потоків визначає ступінь фінансової рівноваги банку в процесі його діяльності, операційного процесу, пропозиції власного капіталу й позикових коштів.

Аналіз грошових потоків є одним із найважливіших етапів управління грошовими потоками банку, результатом якого є визначення основних напрямів і методів забезпечення рівноваги грошових ресурсів, виявлення резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття економічної ефективності присвячено праці зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких М. Болюх, Г. Башнянин, В. Осипов, С. Покропивний, Е. Росс, К. Фіпс, Х. Лібенштейн, С. Шефрін, Т. Хачатуров. Проблеми управління грошовими потоками банків вивчали українські вчені: І. Бланк, О. Васюренко, Л. Алексєєнко, Д. Олексіч, А. Дзюблюк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт із цієї галузі, залишається актуальним питання впливу якісного управління грошовими потоками на ефективність банківської діяльності.

Мета статті. Фінансовий сектор відіграє ключову роль у розподілі грошових потоків в економіці. Ефективність банків як один із найважливіших фінансових посередників суттєво впливає на економічну діяльність, значимість її виявляється як на макро-, так і мікрорівні. Метою статті є визначення теоретичних засад управління грошовими потоками банків.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки важливим завданням є визначення фінансової стійкості банку, тому що від неї залежить здатність банку генерувати грошові потоки. Наявність грошей у банку визначає можливість його виживання й подальшого розвитку. Економічні передумови нашої країни залежать від ефективної політики управління грошовими потоками. Багато уваги вчених-економістів зосереджується на новому понятті «грошовий потік».

О. Кірейцева наводить три стратегічні питання, на які необхідно знайти відповідь потенційному власникові.

По-перше, якими повинна бути розмір та оптимальний склад активів банку, що дають змогу досягнути найбільшого добробуту його власників, акціонерів і колективу.

По-друге, як і де знайти джерела фінансування та якою має бути їх оптимальна структура.

По-третє, як організувати поточне й перспективне управління фінансовою діяльністю, щоб забезпечити платоспроможність і фінансову стійкість банку [1].

Результатом вияву фінансово-економічних відносин є виникнення та формування грошового потоку під час банківських операцій у процесі операційної, кредитно-депозитної, інвести-

ційної й фінансової діяльності банку, що має певні ознаки, з-поміж яких З. Васильченко та Д. Пірог виділяють такі [2].

По-перше, це рух коштів, який здійснюється за умови виконання договірних зобов'язань банку і забезпечується наявністю відповідного документального оформлення й підтвердження причини формування грошового потоку.

По-друге, особливості операцій банку дають змогу ідентифікувати рух коштів за видами грошових потоків відповідно до встановлених критеріїв групування.

По-третє, грошові потоки, що генеруються банком, мають виключно фінансовий характер, оскільки їх результатом є формування, розподіл і використання фондів грошових ресурсів банку.

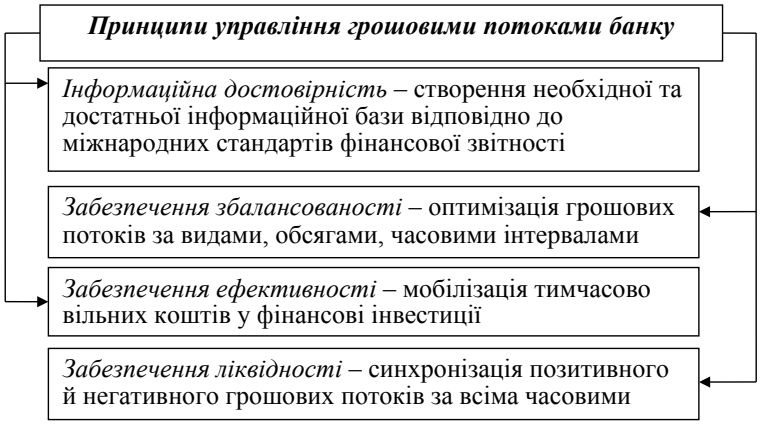


Рис. 1. Принципи управління грошовими потоками банку
Авторське узагальнення

На сьогодні не існує єдиної точки зору щодо визначення поняття «грошовий потік», особливо якщо ми порівнюємо різні підходи до трактування грошових потоків банку серед вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Підводячи підсумки вивченого, виокремимо такі трактування поняття «грошовий потік».

У межах першого підходу автори розуміють визначення грошового потоку як сукупність послідовно розподілених у часі платежів, які були отримані внаслідок здійснення відповідної діяльності [3; 4; 5; 6].

Згідно з другим підходом, автори наголошують, що грошові потоки генеруються банком, мають фінансовий характер, тому що результатом діяльності є формування, розподіл і використання грошових ресурсів [7; 8; 9].

Представники третього підходу грошові потоки досліджують як процес надходження й вибуття коштів у готівковій та безготівковій формах, що обов'язково підлягає документальному оформленню [10; 11].

Відповідно до четверного підходу, грошові потоки асоціюються з ліквідністю банку, щоб у результаті діяльності отримати відповідний прибуток, а також зберегти фінансову рівновагу на ринку [1; 12].

Поняття «грошовий потік банку» включає до свого складу численні види грошових потоків, що обслуговують фінансову діяльність банку, які можна класифікувати за масштабами обслуговування банківських операцій; за видами господарської діяльності відповідно до міжнародних стандартів обліку; за спрямованістю руху коштів; за методом обчислення обсягу.

Отже, проаналізувавши різні підходи до трактування поняття «грошові потоки», можемо дати таке визначення: це безперервний рух усіх грошових надходжень, а також виплат банку за певний період часу.

Слід відмітити, що будь-яка система управління має супроводжуватися реалізацією певних принципів. У свою чергу принципи управління грошовими потоками банку надають можливість ураховувати розвиток банку, досягнення його кінцевих результатів діяльності, постійне зростання в довгостроковій перспективі ринкової вартості, збалансованість обсягу грошових потоків основної банківської діяльності (рис. 1).

Перший принцип інформаційної достовірності полягає в створенні такої бази, яка відповідала б міжнародним стандартам ведення банківського бізнесу. Забезпечення цього принципу пов'язане зі складними розрахунками, яким не вистачає уніфікації методичних підходів.

Принцип забезпечення збалансованості полягає в тому, що управління грошовими потоками банку пов'язано з видами, обсягами, тимчасовими інтервалами й іншими їхніми характеристиками. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків банку під час управління ним.

Під час реалізації наступного принципу забезпечення ефективності грошові потоки банку можна охарактеризувати як нерівномірне витрачання надходження та коштів у розрізі окремих тимчасових інтервалів, які можуть призвести до формування значних обсягів тимчасово вільних грошових активів банку. Цей принцип в управлінні грошовими потоками банку полягає в забезпеченості ефективного використання шляхом здійснення кредитно-фінансових операцій банку.

Реалізація принципу забезпечення ліквідності полягає у відповідності синхронізації позитивного й негативного грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу певного періоду. Тобто, висока нерівномірність певних видів грошових потоків спричиняє тимчасовий дефіцит грошових потоків банку, що негативно позначається на його платоспроможності. Адже під час управління грошовими потоками банку потрібно забезпечити достатній рівень їхньої ліквідності протягом цього періоду.

Розглядаючи принципи управління грошовими потоками банку, доходимо висновку, що найголовнішою ознакою є забезпечення фінан-

сової рівноваги певного банку під час усього його розвитку, але потрібно балансувати обсяги надходження та зменшення коштів, а також синхронізувати їх у часовому інтервалі.

Слід зазначити, що під час аналізу грошових потоків банку виникає необхідність забезпечення рівноваги грошових потоків і вирішення проблеми ліквідності. Потреба банку в ліквідних активах визначається як сума очікуваної потреби в коштах для обслуговування депозитних і недепозитних зобов'язань та потреби в наданні кредитів.

Тому серед методів оцінювання потреб банку в ліквідних активах доцільно виділити метод структури коштів (структурування фондів); коефіцієнтний метод (метод індикаторів ліквідності); метод джерел і використання коштів; метод показників ліквідності [13, 14].

Сутність методу *структурування фондів* залежить від установлення відповідності між напрямами використання ресурсного потенціалу та конкретно визначеними видами джерел. Більшість ресурсів, що сформувалась за рахунок вкладів до запитання, залишків на розрахункових рахунках клієнтів, укладається в цінні папери й короткострокові кредити. Кошти, які було спрямовано на придбання облігацій і видачу довгострокових кредитів, повинні бути одержані зі стабільних джерел, таких як строкові вклади й депозити. Під час застосування цього методу виділяють три етапи структурування фондів.

Згідно з першим етапом, потрібно розподілити всі ресурси банку за джерелами формування відповідно до їх обіговості та рівня осідання коштів за рахунками. Ступінь стабільності всіх банківських пасивів можна поділити так:

– поточні зобов'язання, або «гарячі гроші». Сутність полягає в тому, що кошти можуть зніматися з рахунків без попередження й чутливо реагувати на зміни на ринку відсоткових ставок (до цієї групи належать міжбанківські позики, у яких нефіксований строк погашення, отримані позики овернайт (строк до 1 дня);

– мінливі, або поточні зобов'язання. Характеризуються тим, що значна частина коштів можуть бути вилучені з банку в будь-який момент, але при цьому певна сума перебуває на рахунку (належать кошти до запитання як юридичних, так і фізичних осіб, кошти бюджетних і позабюджетних фондів, кредиторська заборгованість, коррахунки інших банків, транзитні рахунки (строк до 7 днів);

– основні вклади, або стабільні зобов'язання: відповідно до джерел коштів, за якими потрібно, щоб імовірність довгострокового відпливу грошей була мінімальною (це ощадні та строкові рахунки, депозитні сертифікати, кошти від продажу цінних паперів, а також недепозитні джерела коштів, у яких фіксований строк погашення);

– безстрокові пасиви – це власні кошти банку, тобто статутний капітал, резерви, нерозподілений прибуток.

На другому етапі відбувається аналіз згідно з ресурсною базою банку в межах виділених груп зобов'язань, тобто виділяють рівень осідання коштів і розраховують розмір стабільних залишків відповідно до кожної групи зобов'язань. Оцінюючи рівень стабільності ресурсної бази банку, використовують такі показники:

• рівень осідання коштів за рахунком обчислюється як співвідношення різниці між залишками коштів на рахунку на кінець та початок періоду до загальної суми надходжень за рахунком відповідно до того самого періоду [15];

• середня тривалість зберігання коштів на рахунку банку обчислюється так, як співвідношення різниці між залишками коштів на рахунку на кінець і початок періоду до загальної суми надходжень за рахунком на такий самий період [15].

Стосовно третього етапу потрібно розрахувати змінну та стабільну частину коштів згідно з кожною групою зобов'язань. Тому цей результат аналізу дасть нам змогу точно прогнозувати вихідні грошові потоки банку. Отже, частка може бути незначною для стабільних джерел (10–15%), поточних вкладів і недепозитних зобов'язань (25–30%), поточних зобов'язань (80–90%) [2].

Наступним розглянемо *коефіцієнтний метод* розрахунку потреби в ліквідних коштах, або метод індикаторів ліквідності. Сутність цього методу полягає в тому, що під час використання різних співвідношень активних і пасивних позицій банк характеризується тим, яким буде рівень забезпеченості банку ліквідними коштами. Після розрахунку коефіцієнтів порівнюються значення з нормативами, середньогалузевими значеннями показників, а також, можливо, з рівнем, що визначає банк у процесі свого досвіду.

Щодо методу *джерел і використання коштів*, то він передбачає порівняння вхідних і вихідних грошових потоків банку й визначення розриву ліквідності за кожний період прогнозування. Тобто, потреба в ліквідних коштах банку визначається за допомогою порівняння вхідних і вихідних грошових потоків.

Для аналізу грошових потоків банку виділяють методи моделювання, які дають змогу спрогнозувати їх розвиток у часі. Виділяють випадкові, імовірнісні та детерміновані моделі. Імовірнісні моделі не враховують динаміки строкових активів і пасивів відповідно до умов уже укладених договорів, які займають досить значну частку в загальних вимогах і зобов'язаннях [16].

Щодо *детермінованих моделей*, то вони також мають певний недолік, такий як неврахування випадкових грошових потоків банку (наприклад, випадкове відновлення банківських послуг за новими договорами), тобто вони відображають тільки рух коштів за вже укладеними договорами. Але перевагою останніх є врахування строкових активів і пасивів. Проте для

ефективної банківської діяльності повинні проводитися й детермінативні, і випадкові операції з розбивкою за строками.

Отже, з наведених методів визначення потреб банку в ліквідних активах проаналізовано недоліки та переваги наявних стратегій, тому використовувати рекомендується комплексний підхід, який враховував би тільки переваги зазначених методів. Але спочатку потрібно визначити ситуацію, яка складається в банку, а потім обирати певний метод управління ліквідністю банку, тому, на нашу думку, найефективніше в діяльності банку застосовувати комплексний метод оцінювання потреб.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження, слід зазначити, що в сучасних умовах нестабільної економіки виникає потреба в формуванні ефективної системи управління грошовими потоками банку, яка забезпечує не тільки стійкість банківської установи зокрема, а й банківської системи загалом у конкурентний період часу, можливість до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

Отже, проаналізувавши запропоновані підходи до визначення поняття «грошовий потік», можна запропонувати авторське розуміння цієї категорії. Так, під грошовими потоками банку варто розуміти внутрішнє джерело стабільності банку, що складається із сукупності надходжень і виплат коштів та виявляється через збільшення вхідних і зменшення вихідних грошових ресурсів, які обертаються протягом деякого періоду часу.

Розглядаючи класифікацію грошових потоків, можемо цілеспрямовано здійснити облік, аналіз і планування грошових потоків різних видів банку. Під час характеристики видів грошових потоків необхідно звертати увагу на їхній високий взаємозв'язок. Якщо недостатньо обсягів у часі одного з цих потоків, то це зумовлюватиме подальше скорочення обсягів іншого виду цих грошових потоків.

Управління грошовими потоками банку залежить від принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, що завжди пов'язані з тим, як формуються, розподіляються і як використовуються грошові потоки банку.

Потреба у використанні коштів формується під впливом різних факторів, які не завжди є керованими з боку банку. Грошові потоки, пов'язані з використанням коштів, за розмірами й ритмічністю, як правило, не збігаються з процесами формування коштів, оскільки це зумовлюється впливом факторів різної сукупності. Розбалансування грошового обігу банку має суттєве, навіть катастрофічне значення для нього, створює загрозу виникнення ситуації банкрутства.

Найважливішою передумовою управління грошовими потоками має бути постійна участь вищого керівництва банку в процесі прийняття рішень щодо управління, а також необхідно передбачати механізми контролю за виконанням рішень, що приймаються.

В основі управління лежить обов'язковий аналіз наявності оперативної та достовірної облікової інформації, яка формується під час бухгалтерського й управлінського обліку.

Методи визначення потреб банку в ліквідних активах завжди мають свої переваги та недоліки. Тому, якщо враховувати ці недоліки, можна налагодити ефективне функціонування фінансового механізму управління грошовими потоками банку. Але на практиці вважаємо за потрібне використовувати комплексний підхід до потреби банку в ліквідних активах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кірейцева Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / Г.Г. Кірейцева. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 531 с.
2. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Л.О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119–127.
4. Птащенко Л.О. Управління корпоративними фінансами : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Л.О. Птащенко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 296 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна ; Дніпропетровський ун-т економіки та права. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с.
6. Реверчук С.К. Гроші та кредит : [підручник] / С.К. Реверчук та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Знання, 2011. – 382 с.
7. Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : Постанова Правління Національного банку України від 27.12.2007 року № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0032-08.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7): Звіт про рух грошових коштів // Zakon.rada.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_019.
9. Галасюк В.В. О необходимости использования понятия «условный денежный поток» / В.В. Галасюк // Фондовый рынок. – 2000. – № 18. – С. 18–21.
10. Дерій М. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки» : відмінності та взаємозв'язок / М. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 60–64.
11. Словарь коммерсанта : Толковый русско-английский и англо-русский / сост. И.В. Липсиц. – М. : Машиностроение : ИНФРА-М, 1996. – 352 с.
12. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність) : Терміни, поняття, персоналії / [В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Манілич, Г.Д. Шутак] ; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука. – К. : Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
13. Івасів І.Б. Ліквідність банку в умовах маркетингоорієнтованого менеджменту / І.Б. Івасів // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 109–116.

14. Поморина М.А. О некоторых подходах к управлению банковской ликвидностью / М.А. Поморина // Банковское дело. – 2001. – № 9. – С. 5–11.
15. Серпенінова Ю.С. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Ю.С. Серпенінова ; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2010. – 20 с.
16. Волошин І.І. Аналіз грошових потоків комерційного банку / І.І. Волошин // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 2. – С. 46–49.

УДК 336

Завора О.А.
аспірант кафедри фінансових ринків
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ІНВЕСТОРІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

ANALYSIS OF APPROACHES TO SUPPORT DECISION-MAKING OF INVESTORS ON THE SECURITIES MARKET

АНОТАЦІЯ

Розкрито особливості підходів до прийняття рішень на ринку цінних паперів. На основі вивчення світового досвіду обґрунтовано доцільність урахування психологічної складової прийняття рішень. Установлено взаємозв'язок між позитивними психологічними особливостями інвестора та його успішністю на ринку цінних паперів. Обґрунтовано доцільність розроблення алгоритму побудови комбінаційного підходу прийняття рішень інвестором на ринку цінних паперів України.

Ключові слова: ринок цінних паперів, інвестор, обґрунтування рішень, методи обґрунтування рішення, теорії прийняття інвестиційних рішень.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты особенности подходов к принятию решений на рынке ценных бумаг. На основе изучения мирового опыта обоснована целесообразность учета психологической составляющей принятия решений. Установлена взаимосвязь между положительными психологическими особенностями инвестора и его успешностью на рынке ценных бумаг. Обоснована целесообразность разработки алгоритма построения комбинационного подхода принятия решений инвестором на рынке ценных бумаг Украины.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, инвестор, обоснование решений, методы обоснования решения, теории принятия инвестиционных решений.

ANNOTATION

The article describes specifics of approaches to decision-making process on the securities market. Based on the study of the world experience it is grounded the rationality of the psychological component of decision-making process. It is determined a relationship between positive psychological characteristics of the investor and his success on the securities market. It is elaborated the rationality of development the algorithm of combinational approach to the investor's decision-making process on the securities market of Ukraine.

Keywords: market of securities, investor, justify decisions, methods of substantiation decisions, decision theory and investment decisions.

Постановка проблеми. Значна частина населення нашої держави, маючи можливість здійснювати заощадження, розпоряджаються коштами досить традиційно. Так, на першому місці поряд із банківськими депозитами залишаються такі напрями інвестування, як нерухомість, земля, валюта, золото. При цьому такий інструмент, як операції на ринку цінних паперів, використовується не в повному обсязі. Малодослідженим в Україні залишається процес прийняття рішень на фондовому ринку. Отже, особливості поведінки інвестора на вітчизняному біржовому ринку цінних паперів потребують аналізу наявних підходів до обґрунтування рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення й аналіз факторів впливу на структуру та розвиток фондового ринку в контексті обґрунтування рішень інвесторів у країні здійснено Я. Міркіним [1].

Теоретичні основи сутності інвестицій і проблеми обґрунтування рішень досліджували українські науковці: Т. Білоус, Н. Дегтярьова, С. Захаріна, А. Ткаченко, які пропонують використати всі можливі методи обґрунтування рішення у межах конкретного об'єкта інвестицій [2; 3].

Вплив економічної культури населення на ефективність функціонування ринків досліджував Ю. Петрушенко. Етапи в прийнятті рішення виділяє Г. Саймон [4]; Г. Ложкін і В. Комаровська визначають три етапи у процесі прийняття рішення: усвідомлення необхідності прийняття рішення; розгляд альтернативних варіантів, які можуть дати бажаний результат; оцінювання альтернативних варіантів [5].

Мета статті. Метою статті є аналіз наявних підходів до обґрунтування рішень, що в перспективі слугуватиме основою для алгоритму побудови комбінаційного підходу до прийняття рішень інвестором на ринку цінних паперів України.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних умов роботи на ринку цінних паперів є вибір правильного шляху до досягнення поставленої мети. Існують три напрями діяльності, що дають змогу робити бізнес на ринку цінних паперів: по-перше, випуск (емісія) цінних паперів; по-друге, купівля цінних паперів з метою одержання дивідендів або перепродаж за більш високим курсом; по-третє, надання консультаційних і посередницьких послуг щодо всього спектра операцій із цінними паперами.

З метою отримання якнайвищого доходу інвестор на ринку цінних паперів здійснює пошук інформації, виявлення альтернатив, аналіз і вибір одного з декількох альтернативних об'єктів інвестування. З економіко-психологічного погляду необхідно дуже добре знати характеристики основних видів цінних паперів, пов'язаних, у свою чергу, з їх властивостями, мати необхідну теоретичну та практичну підготовку для торгівлі на ринку цінних паперів.

Початком розвитку сучасної теорії прийняття інвестиційних рішень прийнято вважати появу праці Г. Марковіца «Вибір портфелю», де автор уперше запропонував математичну модель формування оптимальних сукупностей активів, привернув увагу до загальноприйнятої практики диверсифікації активів, показав, як інвестори можуть зменшити стандартне відхилення дохідності активів, наприклад, вибираючи акції, ціни на які змінюються по-різному [6].

Перші спроби дослідження фондового ринку з погляду теорії хаосу, яка дає змогу виявити нові концептуальні й теоретичні засоби, що пояснюють складну поведінку систем теорії хаосу, були зроблені у працях А. Пуанкаре (1880 р.) та Ж. Адамара (1898 р.). Більш пізніми дослідженнями цього напряму, нелінійними диференціальними рівняннями займалися фізики: Г. Біргхоф – поведінка трьох тіл, А. Колмогоров – турбуленція та астрономічні дослідження, М. Каретнік і Й. Литлвуд – радіотехніка. Важливе місце в розвитку теорії прийняття інвестиційних рішень посідають дослідження Е. Лоренца, який, використавши моделювання з середини процесу, виявив, що незначна зміна вихідних умов значно впливає на результат. Теорія хаосу стала першим підходом, який за допомогою чіткої математичної методології моделює складні форми й турбулентні потоки. Основним інструментом цієї теорії стала фрактальна геометрія, засновником якої вважають Бенуа Мандельброта.

З трансформаційними змінами в економіці й розвитком фондового ринку з'являються нові теорії та моделі обґрунтування рішень інвестором на ринку цінних паперів. Економічна еволюція виявляє проблеми, невизначеності, а іноді й непередбачуваності, що свідчать про необхідність вивчення й урахування психологічних законів поведінки людини під час прийняття рішень [7, с. 16].

Так, Дж. Кейнс стверджував, що вартість цінного папера значно залежить від думки інших людей. У свою чергу Т. Веблен говорить про обмеженість розуміння природи людини, що розглядається лише з економічного погляду [8]. Критика дослідником «економічної людини» фактично була критикою основ тодішньої економічної науки [9]. Т. Веблен наголошував на необхідності дослідження людської природи, яка визначається, по-перше, психічним складом: інстинктами – цілями людської поведінки, що формуються в культурному контексті й передаються з покоління в покоління, по-друге, культурно зумовленим характером – інститутами, засобами досягнення цілей. Отже, Т. Веблен обґрунтовує необхідність використання методів психології в процесі дослідження економічної реальності.

Вплив поведінки натовпу на зміну ціни на ринку висвітлено в книзі Ч. Маккея «Найбільш поширені помилки й божевілля натовпу», де автор математично довів, що раціонально діючий інвестор надає перевагу абсолютній надійності, замість отримання максимально очікуваної корисності [10].

Використання поняття обмеженої раціональності – описової теорії прийняття рішень – запропонував Г. Саймон, який указує, що «розумні люди» завжди доходять «розумних» висновків за обставин, коли неможливо застосувати класичні моделі раціонального вибору [11]. Вагомість досліджень Г. Саймона полягає в тому, що він виявив, що стандартна економічна модель не враховує реальних когнітивних обмежень людей [3]. Однак починання дослідника щодо розгляду психологічної складової прийняття рішень в той час не були підтримані його колегами.

Результати експериментального дослідження поведінки людей було використано під час розроблення психологічних моделей: теорії пошуку домінантної структури й теорії конструювання стратегій. Г. Монтгомері та О. Свенсон запропонували теорію пошуку домінантної структури [12, с. 131]. Учені припустили, що під час вибору кращої з кількох альтернатив шляхом попарного порівняння всіх варіантів людина намагається створити домінантну структуру. Теорія пошуку домінантної структури передбачає попереднє загальне ознайомлення з усіма альтернативами й вибір кращої, домінантної на перший погляд. Наступним етапом є попарне порівняння вибраної альтернативи з усіма іншими варіантами з метою вибору кращої за інші альтернативи, хоча б за одним критерієм, та менш суттєвими недоліками, ніж порівнювані варіанти. Якщо в результаті порівняння вибрана альтернатива виявилася кращою, то домінантна структура сформована. У разі виявлення в процесі дослідження кращої альтернативи новообрана альтернатива розглядається як потенційно домінантна.

У теорії конструювання стратегій Д. Пейн припустив, що в процесі прийняття рішення використовується кілька, а не одна стратегія та евристик. При цьому на формування сукупної стратегії впливають ті оцінювання альтернатив, яким надає значення людина. У процесі порівняння альтернатив правила вибору можуть змінюватися залежно від зусилы бажання отримати точний результат суб'єктом, що здійснює дослідження.

Безпосереднє вивчення взаємодії психології та фінансів почалося після публікації досліджень П. Словіка (Paul Slovic), присвячених прийняттю рішень брокерами на фінансових ринках у Journal of Finance в 1972 році.

Вплив суспільної думки на прийняття суб'єктами рішень в умовах невизначеності досліджував економічний психолог Дж. Катона, котрий доводив вплив економічних умов на поведінку людини під дією суб'єктивних поглядів індивіда на економіку. Д. Канеман і А. Тверскі запропонували дескриптивну теорію практич-

ної раціональності, яку вони назвали «теорією перспектив», що стало справжнім проривом у неокласичній теорії прийняття рішень. Основними поняттями, які характеризують людський розум, автори теорії визначають такі: «евристика» (heuristics), «відхилення» (bias) й «ефект» (effect). Новаторська роль Д. Канемана та А. Тверскі полягає в незвичному для економістів способі конструювання теорій: не від зручної формальної конструкції – до аксіом раціональності, а від особливостей поведінки, що спостерігається, – до її формального опису, і вже потім – до аксіом.

У 1982 році роботи німецьких економістів W. Guth, R. Schmittberger, B. Schwarze започаткували напрям дослідження, що пізніше отримав назву поведінкової теорії ігор. Його засновники та послідовники на основі наявного математичного базису пропонують моделі, які враховують психологічні особливості індивідуумів [13, с. 44].

К. Камерер виділяє три компоненти поведінкової теорії ігор [14]. Першою складовою є теорія соціальної корисності, що визначає, яка частка учасників гри програє, щоб зменшити нерівномірність виграшів, або ж готова буде поділитися досвідом. Наступний компонент – теорія початку гри чи первинних умов, що передбачає використання гравцями різної кількості висновків, які повторюються, або варіанти стохастичного «квантового результату» (з визначеною кількістю можливих значень) рівноваги, за яких учасники гри допускають непередбачуваність у рішеннях інших учасників. Й остання складова поведінкової теорії ігор – теорія навчання, що демонструє вплив досвіду на поведінку.

Вернер де Бондт (W. De Bondt) і Річард Тейлор (R. Thaler) у статті «Чи надмірна реакція фондового ринку?» стверджували, що інвестори часто занадто гостро реагують на нову інформацію, незалежно від того, позитивна вона чи, навпаки, негативна, результатом чого є невиправдано високе зростання котирувань, коли інформація позитивна, і невиправдано сильне їх падіння, коли інформація негативна [15].

Г. Шефрін (H.Shefrin) і М. Статман (M. Statman), автори статті «Схильність до занадто швидкого продажу виграшних акцій і занадто довгого утримання програшних: теорія і докази», відзначали ефект схильності – характерна для інвесторів тенденція занадто довго тримати у своїх портфелях акції, які не приносять прибутку, і занадто швидко продавати акції, що дають прибуток [16]. Г. Шефрін стверджує, що економічні помилки, які допускають інвестори, – не є випадковими, а прийняті ними рішення – не завжди раціональні [17].

У дослідженні професора фінансів М. Статмана встановлено, що обсяг біржової торгівлі збільшується найближчими тижнями й місяцями після появи тенденції до зростання ключових показників ринку, тоді як зниження фондових індексів, навпаки, призводить до зменшення обсягів здійснюваних операцій [18]. Аналіз засвідчив, що висока дохідність у 7% порівняно із -5% у досліджуваному місяці спричинює зростання обсягів торгівлі протягом наступних шести місяців. На думку М. Статмана, люди приписують тенденції ринку, що зростають, власним умінням і навичкам і тому стають ще більш активними інвесторами.

Американські вчені А. Шлейфер і Р. Вішни в 1997 році опублікували працю, де показали, що «ринок може залишатися ірраціональним довше, ніж ви можете залишатися платоспроможним». Дослідники зазначали, що арбітражери – учасники ринку, які купують дешево і продають дорого, – потребують капітал для здійснення операцій. А значне падіння цін на активи, навіть якщо воно не має сенсу з точки зору фундаменталістів, як правило, знищує капітал. У результаті цього інвестори змушені піти з ринку, а ціни знизитися.

Запропонований А. Шлейфером підхід отримав назву теорії поведінки інвестора на ринку цінних паперів. Розглядається ситуація, коли негативна інформація про компанію призвела до зниження цін меншою мірою, ніж очікувалося, тобто акції було переоцінено, тому їх купівля завдає інвестору збиток.

Запропонована А. Шлейфером модель описує процес прийняття інвестором рішення щодо акцій конкретних компаній, в основі якого лежать два чинники – консерватизм мислення (У. Едвардсом, 1968 р.) і неправильне використання на практиці моделей теорії ймовірностей (Д. Канеман і А. Тверскі). Ефект консерватизму виявляється у формі недостатньої реакції інвестора на негативну інформацію. Неправильне використання на практиці моделей теорії ймовірностей полягає в тому, що, ґрунтуючись на серії хороших новин про компанії, інвестори припускають збереження позитивної тенденції й у майбутньому. Описані чинники призводять до переоцінювання акцій і зниження доходу їх власників.

У межах поведінкової теорії прийняття рішень розглядається також теорія шумової торгівлі, основні положення якої було сформульовано Ф. Блеком («Шум», 1986) і розвинуто в праці Де Лонга, А. Шлейфера, Дж. Бредфорда та Л. Саммерса «Ризик шумової торгівлі на фінансовому ринку» (1990). Її сутність полягає в прийнятті рішень на основі неперевірених даних, чуток і думок некваліфікованих «експертів».

М. Бейкер і Дж. Вурглер у своїй роботі надали огляд теоретичних і емпіричних доказів впливу поведінки інвесторів на динаміку цін на ринку цінних паперів. Автори досліджують вплив настроїв інвесторів на ціну акцій і доходять висновку, що акції, які є спекулятивними й важко піддаються оцінюванню та арбітражу, матимуть більш високе відносне оцінювання, коли настрої та зацікавленість інвесторів зростають [19]. М. Бейкер і Дж. Вурглер роблять

висновок: по-перше, настрій інвесторів може бути емпірично виміряний; по-друге, чи мають спекулятивні та не схильні до арбітражу акції вищу чутливість до «бети настрою», також проводиться перевірка, чи акції з невисоким ступенем ризику зазнають негативного впливу поведінки, тобто їх дохідність є негативною через зміну настрою; по-третє, проводиться дослідження факту, чи сучасні рівні настроїв інвесторів передбачають майбутні доходи за умови зміни настроїв і зменшення зацікавленості акціями. Це є серйозним випробуванням, тому що настрої інвесторів можуть, незважаючи на всі наші зусилля, бути змінені через економічні умови, що, зрозуміло, вплине на фондові індекси водночас. Можливість передбачати доходи допомагає вирішити цю проблему, оскільки пропонує вигідну торговельну стратегію, яка за визначенням не може існувати, якщо акції оцінено неправильно. Науковці виявили низку фактів, котрі вказують на нераціональність поведінки інвестора. Однак реакція економістів на результати психологічних досліджень була неоднозначною.

У 1987 році Дж. Сорос в «Алхімії фінансів» запропонував новий підхід до моделі прийняття рішень на фінансовому ринку, що базується на рефлексивності інвестора. Сутність рефлексивного підходу Дж. Сорос сформував так: «З одного боку, учасники намагаються зрозуміти ситуацію, у якій вони беруть участь, а з іншого – їх розуміння є основою для прийняття рішень, котрі впливають на хід подій. Ці дві ролі інтерферують одна з одною» [20, с. 145]. Теорія рефлексивності розглядає інвестора, що приймає рішення в умовах експерименту, особливістю якого є те, що майбутні ймовірності й результати невизначеності експерименту залежать від поведінки інвестора.

Дж. Сорос засвідчив, що важливу роль в економічному житті людей відіграють саме рефлексивні реакції, а найважливішим значенням роботи біржі є формування ціни, що не завжди, але в більшості випадків зумовлюється низкою рефлексивних реакцій її учасників.

Під час аналізу ринку цінних паперів останніми роками почали використовувати елементи штучного інтелекту: теорія нечітких множин і нечітка логіка, нейронні мережі, генетичні алгоритми тощо. Основним завданням штучного інтелекту є розробка парадигм чи алгоритмів, що забезпечує комп'ютерне вирішення когнітивних задач, характерних людському мозку. Найважливішою характеристикою нейронної мережі є їх здатність до навчання на основі даних навколишнього середовища та на основі навчання підвищення їх продуктивності. Дослідники пропонують використати всі можливі методи обґрунтування рішення й побудувати таблицю їх результатів. Остаточне рішення слід приймати на основі аналізу й оцінювання всіх можливих методів у межах конкретного об'єкта інвестицій.

Висновки. Отже, на основі досліджень зарубіжними науковцями встановлено взаємозв'язок між позитивними психологічними особливостями інвестора та його успішністю на ринку цінних паперів. Обґрунтовано доцільність урахування психологічних якостей людини на прийняття рішень на ринку цінних паперів і побудови комбінаційного підходу до прийняття рішень інвестором на ринку цінних паперів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Миркин Я. Традиционные ценности населения и фондовый рынок / Я. Миркин // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 7. – С. 33–36.
2. Дегтярьова Н.В. Теоретичні засади інвестування на ринку цінних паперів / Н.В. Дегтярьова // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 9. – С. 33–40.
3. Білоус Т. Перспективи дослідження та моделювання «обмеженої раціональності» / Т. Білоус // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvchu/Filos/ 2008_412/412-413%5C33.pdf.
4. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных Странах : [учебник] / О.И. Ларичев. – М. : Логос, 2000. – 296 с.
5. Ложкін Г.В. Економічна психологія : [навчальний посібник] / Г.В. Ложкін, В.Л. Комаровська, Н.Ю. Воленюк. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 464 с.
6. Завора О.А. Поведінкові теорії на ринку цінних паперів: від виникнення до сучасності / О.А. Завора // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку . – 2010. – № 9–10. – С. 3–8.
7. Основы экономической психологии : [учебное пособие] / под ред. В.М. Соколинского. – М. : ФА, 1999. – 132 с.
8. Veblen T. Why is economics not an evolutionary science? / T. Veblen // The quarterly journal of economics. – 1898. – P. 373–397.
9. Нуреев Р. Торстейн Верлен: взгляд из XXI века / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 73–85.
10. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы / Ч. Маккей ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «АЛЬПИНА», 1998. – 333 с.
11. Herbert A. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T.Ely Lecture // American Economic Review, May 1978, v.68, no.2, p.1–16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf.
12. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных Странах : [учебник] / О.И. Ларичев. – М. : Логос, 2000. – 296 с.
13. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И.А Павлов. – М. : ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
14. C.F. Camerer, G. Loewenstein & M. Rabin (eds), Advances in behavioral Economics (New York: Princeton University Press, 2004) – P. 374–392.
15. De Bondt W., Thaler R. Does the Stock Market Overreact? // Journal of Finance. – 1985. – Vol. 40. – P. 793– 808.
16. Гафурова Г.Н. Корпоративная финансовая аналитика / Г.Н.Гафурова, И.И. Родионов // Корпоративные финансы. –

2009. – № 1 (9). – С. 70–80. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ecsocman.edu.ru/data/199/718/1223/Vypusk9_4.pdf.
17. Financial Crisis Illustrates Influence of Emotions, Behavior on Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pbs.org/newshour/updates/science/july-dec08/marketpsych_10-08.html.
18. Statman M., Thorley S., Vorkink K. Investor Overconfidence and Trading Volume / M. Statman, S. Thorley, K. Vorkink [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.afajof.org/pdfs/2004program/UPDF/P463_Behavioral_Finance.pdf.
19. Baker, Malcolm P. and Wurgler, Jeffrey A., Investor Sentiment in the Stock Market // Journal of Economic Perspectives, Spring 2007. Available at SSRN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ssrn.com/abstract=962706.
20. На пути к постнеклассическим концепциям управления / под ред. В.И. Аршинова и В.Е. Лепского. – М. : Институт философии РАН, 2005. – 266 с.

УДК 336.6; 336.7

Квасницька Р.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ФОРМУВАННЯ Й ВИКОРИСТАННЯ

PRINCIPLES OF ESTIMATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF INSTITUTES OF THE FINANCIAL MARKET AND THE FACTORS INFLUENCING THE EFFICIENCY OF ITS FORMATION AND USE

АНОТАЦІЯ

ВУ статті узагальнено, доповнено та систематизовано принципи формування системи показників оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку й ефективності його формування та використання, а також ієрархічно згруповано фактори впливу на інвестиційний потенціал інституту фінансового ринку за рівнями їх виникнення.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, ефективність, принципи, фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщенны, дополнены и систематизированы принципы формирования системы показателей оценивания инвестиционного потенциала институтов финансового рынка и эффективности его формирования и использования, а также иерархически сгруппированы факторы влияния на инвестиционный потенциал института финансового рынка по уровням их возникновения.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, эффективность, принципы, факторы.

ANNOTATION

In article it is generalized, added and systematized the principles of formation of system of indicators of estimation of investment potential of institutes of the financial market and efficiency of its formation and use, and also hierarchically grouped factors of influence on the investment potential of institute of the financial market by the levels of their emergence .

Keywords: investment potential, efficiency, principles, factors.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність інститутів фінансового ринку має непересічне значення для фінансування структурних зрушень у вітчизняній економіці. Однак низька фінансова забезпеченість більшості інститутів фінансового ринку (нефінансових і фінансових корпорацій) звужує їхні інвестиційні можливості й не дає їм змоги відігравати істотну роль у фінансуванні розвитку як фінансового, так і реального секторів економіки. Тому проблема оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та ефективності його формування й використання набуває особливого актуального значення. При цьому важливим моментом при оцінюванні інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та ефективності його формування й використання є дослідження певних принципів оцінювання та сукупності факторів, вплив яких може підвищувати або зменшувати рівень самого інвестиційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти дослідження принципів і сукупності факторів, вплив яких може підвищувати або зменшувати рівень інвестиційного потенціалу, відображено в працях низки вчених-економістів. Так, вивченням принципів формування певної системи показників оцінювання займалися науковці В.М. Бондаренко [1], В.Й. Жежуха, О.Й. Жежуха [2], В.І. Костевко [3], Г.О. Партин, О.В. Дідух [4], С.С. Пінчук [5], Н.С. Питуляк [6] та інші. Фактори впливу на потенціал та ефективність формування й використання інвестиційного потенціалу досліджували такі науковці, як О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук [7], М.В. Бормотова, Б.А. Москаленко, Є.В. Сухоребрий [8], О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко [9], В.В. Роєнко [10] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У згаданих дослідженнях, не зважаючи на їх наукову значимість, усе ж відсутня систематизація принципів формування певної системи показників оцінювання саме інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, а також сукупності факторів впливу на цей вид потенціалу. Такі обставини зумовлюють необхідність проведення більш глибоких досліджень принципів формування певної системи показників оцінювання й системи факторів впливу на інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку та ефективність його формування й використання.

Мета статті. З урахуванням специфіки проблеми оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, а також з огляду на сучасний стан розвитку фінансового ринку України та вітчизняної економіки загалом, цінність і значення фінансового забезпечення їх розвитку через інвестування метою статті є таке: узагальнення, доповнення й систематизація принципів формування системи показників оцінювання як самого інвестиційного потенціалу, так і ефективності його формування та використання, а також ієрархічне групування факторів впливу на інвестиційний потенціал за рівнями їх виникнення.

Виклад основного матеріалу. Формування й використання інвестиційного потенціалу характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів і можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформацією фінансових ресурсів в інвестиційні ресурси та подальшим їх інвестуванням. За цих умов необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, яке базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також ураховуватиме оцінювання ефективності процесів його формування й використання.

Саме оцінювання інвестиційного потенціалу сприяє визначенню можливостей різних за своїм статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів щодо формування та використання інвестиційних ресурсів і їх інвестування для власного перспективного розвитку, а також створення додаткових умов для здійснення зовнішніх вкладень.

Оскільки ефективність загалом є багаторівневою та комплексною категорією, то її оцінювання може бути здійснене лише за допомогою конкретизації певних показників, які, у свою чергу, становлять систему показників оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу. Формування цієї системи показників ефективності повинно ґрунтуватися на певних принципах оцінювання, що уособлюють сукупність базових правил проведення самого процесу оцінювання [3, с. 69], з притаманними їм взаємозв'язками, які забезпечують досягнення цілей самого оцінювання.

Відтак, зазначимо, що на сьогодні конкретизації принципів формування системи показників визначення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку немає. Огляд наукової літератури дав змогу констатувати, що науковцями визначаються узагальнені принципи формування певної системи показників оцінювання. Однак, розглядаючи принципи як вихідний пункт, першооснову, а також ураховуючи специфіку формування й використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, вважаємо за доцільне узагальнити, доповнити та систематизувати принципи формування системи показників оцінювання як самого інвестиційного потенціалу, так і ефективності його формування й використання. Так, за визначенням різних засад оцінювання пропонуємо виокремити такі групи принципів:

– принципи, що визначають методологічні засади оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу:

– принцип наукової обґрунтованості, який передбачає, що оцінювання необхідно здійснювати на основі використання науково обґрунтованих методик, які мають допомагати досліджувати й оцінювати як елементи інвестиційного потенціалу, так і ефективність його формування та використання;

– принцип комплексності, який передбачає, що методика оцінювання повинна надати можливість комплексно розглядати отримані результати, а також розкривати всі причиново-наслідкові зв'язки окремих елементів системи;

– принцип об'єктивності, який передбачає, що результати оцінювання повинні відображати об'єктивну реальність і базуватись на достовірній інформації й точних аналітичних розрахунках;

– принцип цілісності, який передбачає, що інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання мають оцінюватись як цілісна система, у якій виявляється залежність кожного елемента, властивостей і відносин системи від його місця, функцій усередині цілого;

2) принципи, що визначають організаційно-функціональні засади побудови системи показників оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу:

– принцип гнучкості, який передбачає, що методика оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу повинна передбачати можливість унесення в неї змін у зв'язку зі змінами внутрішнього та зовнішнього середовищ;

– принцип динамічності, який передбачає, що об'єкти оцінювання не залишаються постійними, тобто змінюються в часі, тому є необхідним дослідження динаміки показників за визначені періоди;

– принцип релевантності, який передбачає, що показники оцінювання повинні бути реальним мірилом результатів самого оцінювання;

– принцип адаптивності, який передбачає необхідність постійного моніторингу й аналізу результатів процесу оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу з метою їх корегування залежно від зміни факторів внутрішнього й зовнішнього середовищ, які визначають цей процес;

– принцип адекватності, який передбачає, що під час оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу необхідним є врахування ймовірнісного, стохастичного характеру реальних процесів, особливо в умовах невизначеності;

3) принципи, що визначають якісні характеристики методичних засад оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу:

– принцип цілеспрямованості, який передбачає, що оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу має здійснюватися відповідно до визначених цілей і завдань;

– принцип критеріальної визначеності, який передбачає, що оцінювання повинно базуватись на певних критеріях, котрі роблять оцінювання більш об'єктивним і вагомим;

– принцип багатоаспектності, який передбачає, що оцінювання інвестиційного потенці-

алу й ефективності його формування та використання має базуватися на різних аспектах, які характеризують об'єкт оцінювання з кількох сторін, що забезпечує в кінцевому підсумку оптимальність самого оцінювання;

– принцип етапності, який передбачає необхідність урахування етапів здійснення процесів формування та використання інвестиційного потенціалу під час оцінювання самої ефективності цих процесів;

– принцип кількісного вимірювання, який передбачає, що оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу має виражатися в кількісних вимірювальних показниках;

– принцип єдності та відповідності показників, який передбачає, що під час оцінювання показники повинні доповнювати один одного з метою більш досконалого оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу, а також розраховуватись за єдиною методикою;

– принцип інтегрування, який передбачає необхідність розрахунку та використання інтегральних показників, що отримують шляхом узагальнення часткових показників, а також розглядають у взаємозв'язку з цими частковими показниками.

Отже, на нашу думку, чітке дотримання вищеозначених принципів формування системи показників оцінювання ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку забезпечуватиме високу результативність реалізації відповідних аналітично-розрахункових процедур.

Важливим моментом під час оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та ефективності його формування й використання є дослідження сукупності факторів, вплив яких може підвищувати або зменшувати рівень самого інвестиційного потенціалу. Саме поняття «фактор» – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища. Іншими словами, фактор розглядається як істотна обставина в явищі, процесі, що досліджується, вихідна складова чого-небудь [11]. Це визначення стосується безпосередньо й факторів формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку. Тому необхідним є чітке визначення факторів, що дасть змогу передбачати, прогнозувати, контролювати, згладжувати й запобігати негативним факторним виявам, а також стимулювати, створювати, підтримувати, посилювати позитивний факторний вплив.

Дослідження уявлень учених-економістів про сутність інвестиційного потенціалу підтвердило, що не існує єдиного всебічного переліку факторів, які характеризують певний вплив на його формування та використання. На сьогодні науковцями висувається кілька аспектів ранжування факторів, від яких залежить рівень потенціалу:

1) за джерелами виникнення:

– зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) фактори [8, с. 60; 10, с. 60];

– фактори мікросередовища (внутрішні складові) й макросередовища (зовнішні складові) [9, с. 41];

2) за якісними характеристиками їх впливу: фактори-стимулятори та фактори-дестимулятори [12, с. 43; 13, с. 158].

Отже, першочергово на рівень інвестиційного потенціалу й ефективність його формування та використання впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування того чи іншого інституту фінансового ринку. Відмітимо, що подане розмежування факторів за джерелами виникнення за своєю суттю відображає саме їх поділ щодо зовнішнього й внутрішнього впливу на інвестиційний потенціал, який автори називають по-різному – екзогенні й ендогенні, зовнішні та внутрішні складові тощо. Тому, з метою узагальнення назв груп факторів, які ранжуються за джерелами виникнення, пропонуємо виокремлення саме факторів впливу зовнішнього та факторів впливу внутрішнього середовищ.

Таке виокремлення груп факторів є логічним, оскільки для визначення рівня ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу потрібно враховувати не лише процеси, що здійснюються на рівні інституту фінансового ринку, а й зміни, пов'язані із зовнішнім середовищем його функціонування.

Фактори зовнішнього середовища виникають за межами окремого інституту фінансового ринку й незалежні від його функціональних особливостей та інституційного статусу інвестора на фінансовому ринку. Зовнішні фактори залежать від державної політики в тій чи іншій сфері, кон'юнктури фінансового ринку, стану економіки країни, галузі, до якої належить інститут фінансового ринку, тощо.

Дослідження зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання демонструє те, що в сучасній економічній літературі розглядаються різні підходи до їх групування. Вважаємо за доцільне множину факторів впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання інститутів фінансового ринку розмежовувати за ієрархічними рівнями економіки в такий спосіб:

1) зовнішні фактори (фактори зовнішнього середовища) впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання, які інститут фінансового ринку не може передбачити та на які не може впливати:

– фактори макрорівня, що відображають вплив умов функціонування міжнародної та національної економік;

– фактори мезорівня, які відображають вплив умов розвитку регіону та/або галузі, у яких функціонує той чи інший носій інвес-

тиційного потенціалу – інститут фінансового ринку;

2) внутрішні фактори впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання – фактори мікрорівня, які інститут фінансового ринку безпосередньо може контролювати, а отже, може в той чи інший спосіб впливати на їх дію.

Зазначимо, що деякі автори, котрі досліджують підходи до групування факторів впливу на різні об'єкти їх досліджень, дають характеристику груп факторів без їх розмежування за ієрархічними рівнями, а розглядають їх узагальнено, як обставини зовнішнього й внутрішнього впливу. Так, О.В. Ареф'єва та Т.В. Харчук до групи зовнішніх факторів зараховують економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулювальних заходів державних органів, банків, інвестиційних компаній, політичних сил, громадських організацій тощо [7, с. 72]. Такий узагальнений розгляд, на нашу думку, зменшує можливості конкретизації впливу зовнішнього середовища щодо загальнодержавного та регіонально-галузевого рівнів.

Також зазначимо, що факторам мезорівня, що є рівнем галузі або регіону, який є сполучною ланкою між державою та окремою інституційною одиницею економіки, не приділено належної уваги в працях учених-економістів, а тому втрачається можливість досягнення більш ефективного формування й використання інвестиційного потенціалу саме через відсутність взаємодії інститутів-інвесторів із державою.

Тому на основі наявних напрацювань учених-економістів щодо виокремлення факторів впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання та власного бачення їх групування до основних зовнішніх факторів макрорівня зарахуємо такі:

1) політичні фактори: стабільність політичної ситуації в державі; сприяння міжнародної спільноти й держави створенню сприятливого інвестиційного середовища (клімату) тощо;

2) правові фактори: законодавча база, що регламентує інвестиційні процеси в державі; її стабільність, прозорість і відповідність міжнародним нормам права; узгодженість (суперечності) законодавчо-нормативних актів; чіткість механізмів виконання чинних законів; рівень корупції, бюрократизації тощо;

3) економічні фактори: тенденції економічного розвитку держави; податкова політика держави; стан розвитку фінансового ринку; рівень інфляції; конвертованість національної валюти та стабільність її курсу; регулювання валютного курсу; наявність платоспроможного попиту й заощаджень у населення тощо;

4) соціально-культурні фактори: рівень соціального напруження в державі; диференціація доходів населення; середній рівень заробітної плати в державі; рівень безробіття; довіра власників інвестиційних ресурсів до різних інститутів фінансового ринку; культурні традиції; національні звичаї; менталітет населення держави;

До зовнішніх факторів, що відображають вплив умов розвитку регіону чи галузі, тобто факторів мезорівня, доцільно зарахувати такі:

1) економічні фактори: тенденції економічного розвитку регіону та/або галузі; місцева податкова політика; розвиток регіональної інфраструктури фінансового ринку; фінансовий стан конкурентів; фінансовий стан контрагентів по фінансовому ринку в регіоні; наявність платоспроможного попиту й заощаджень у населення регіону тощо;

2) соціальні фактори: кількість населення регіону; середня заробітна плата в регіоні (галузі); рівень безробіття в регіоні, культурні традиції в регіоні тощо.

Серед факторів мікрорівня, тобто внутрішніх факторів впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання, варто виокремити такі, як сформований обсяг інвестиційних ресурсів; обсяг і структура фінансових ресурсів, що потенційно можуть формувати інвестиційні ресурси; забезпеченість інституту фінансового ринку трудовими ресурсами та їх якість; доступ до фінансового ринку; фінансова (обізнаність) грамотність населення щодо інвестиційних перспектив конкретного інституту фінансового ринку; рівень організаційного забезпечення управління розміщенням інвестиційних ресурсів; внутрішні пріоритети розвитку носія інвестиційного потенціалу.

Аналізуючи фактори, необхідно враховувати, що фактори, не залежно від рівня їх виникнення й розвитку, можуть впливати на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання як позитивно, так і негативно, залежно від різноманітних умов зовнішнього та внутрішнього середовищ. Тому всі фактори, які впливають на інвестиційний потенціал, ділять на фактори-стимулятори (фактори позитивного впливу) й фактори-дестимулятори (фактори негативного впливу).

До факторів-стимуляторів належать і фактори, високі значення яких свідчать про сприятливі умови щодо формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку. Відповідно, фактори впливу на інвестиційний потенціал із протилежними якостями є факторами-дестимуляторами.

Поділ факторів на фактори-стимулятори й фактори-дестимулятори уможливлює прогнозування тенденцій змін рівня інвестиційного потенціалу інституту фінансового ринку та внесення відповідних коректив до його інвестиційної стратегії.

Виокремлення основних факторів впливу на інвестиційний потенціал є важливим етапом обрання методики оцінювання ефективності його формування й використання різними інститутами фінансового ринку, так як повнота та об'єктивність оцінювання, а також сама ефек-

тивність обраної методики саме залежить від того, наскільки повно враховані ці фактори.

Висновки. Отже, під час дослідження визначено доцільність побудови системи показників оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та ефективності його формування й використання на основі системи принципів, що враховують специфіку об'єкта оцінювання. Також доведено, що інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку й ефективність його формування та використання слід розглядати з урахуванням множини факторів впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання інститутів фінансового ринку, які пропонується розмежовувати за ієрархічними рівнями економіки в такий спосіб:

1) зовнішні фактори (фактори зовнішнього середовища) впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання, які інститут фінансового ринку не може передбачити та на які не може впливати:

– фактори макрорівня, що відображають вплив умов функціонування міжнародної та національної економік;

– фактори мезорівня, які відображають вплив умов розвитку регіону та/або галузі, у яких функціонує той чи інший носій інвестиційного потенціалу – інститут фінансового ринку;

2) внутрішні фактори впливу на інвестиційний потенціал та ефективність його формування й використання – фактори мікрорівня, які інститут фінансового ринку безпосередньо може контролювати, а отже, може в той чи інший спосіб впливати на їх дію.

Таке чітке визначення факторів дасть змогу передбачати, прогнозувати, контролювати, згладжувати й запобігати негативним факторним виявам, а також стимулювати, створювати, підтримувати, посилювати позитивний факторний вплив. Запропонована ієрархія факторів надасть можливість розробити систему показників ефективності формування й використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та методи її оцінювання, спрямувати їх на нейтралізацію наявних проблем розвитку конкретного інституту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко В.М. Методические подходы к определению эффективности использования ресурсного потенциала в пространственном формате / В.М. Бондаренко // Российский академический журнал. – 2013. – № 3. – Т. 5. – С. 7–10.
2. Жежуха В.Й. Інтегрування та адаптивність як принципи оцінювання інноваційної здатності виробництва промислових підприємств в умовах зовнішньоекономічної діяльності / В.Й. Жежуха, О.Й. Жеруха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16242/1/88_Zhezhuha_163_163_Modern_Problems.pdf.
3. Костевко В.І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.І. Костевко // Проблеми економіки та управління: збірник наукових праць / відп. ред. Й.М. Петрович. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 340 с.
4. Партин Г.О. Оцінювання підприємством-замовником ефективності аутсорсингової діяльності за основними видами аутсорсингу / Г.О. Партин, О.В. Дідух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2541/1/Partyn.pdf.
5. Пінчук С.С. Принципи оцінювання ефективності діяльності залізниць України / С.С. Пінчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=31&id=8.
6. Питуляк Н.С. Удосконалення принципів функціонування логістичних інформаційних систем / Н.С. Питуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=19&id=22.
7. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008.– № 7. – С. 71–76.
8. Бормотова М.В. Принципи та фактори формування і використання інвестиційного потенціалу підприємства / М.В. Бормотова, Б.А. Москаленко, Є.В. Сухоребрий // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 59–63.
9. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 36–46
10. Роєнко В.В. Фактори, що визначають процес формування та використання інвестиційного потенціалу страхових компаній / В.В. Роєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10229/2/Roienko.pdf.
11. Жовновач Р.І. Про впорядкування факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Р.І. Жовновач // Ефективна економіка. – 2011. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=549.
12. Вовк В.Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В.Я. Вовк, Ю.В. Дмитрик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011. – № 2. – С. 41–44.
13. Момот О.М. Фінансова стійкість банку: фактори впливу та механізм управління / О.М. Момот, С.С. Анісімова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 33. – С. 157–163.

УДК 338.64

Кміть В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Добрянська О.М.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

ЗАБОРГОВАНІСТЬ ІЗ ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У СТРУКТУРІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

VAT REFUND ARREARS IN THE STRUCTURE OF THE UKRAINIAN PUBLIC DEBT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто державний борг України як невід'ємну частину її фінансової системи. Виявлено, що тісний зв'язок із державною внутрішньою заборгованістю має борг, пов'язаний із відшкодуванням податку на додану вартість. Оцінено динаміку суми заборгованості з відшкодування податку на додану вартість в Україні за останні п'ять років. З'ясовано основні причини існування проблеми заборгованості з повернення податку на додану вартість і запропоновано окремі фінансові інструменти, які допоможуть українському урядові подолати проблему боргу із податку на додану вартість.

Ключові слова: державний борг, державний зовнішній борг, державний внутрішній борг, заборгованість із відшкодування податку на додану вартість, фінансовий казначейський вексель, облігація внутрішньої державної позики.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен государственный долг Украины как неотъемлемая часть ее финансовой системы. Выявлено, что тесную связь с государственной внутренней задолженностью имеет долг, связанный с возмещением налога на добавленную стоимость. Проведена оценка динамики суммы задолженности по возмещению налога на добавленную стоимость в Украине за последние пять лет. Сформированы основные причины возникновения задолженности по возврату налога на добавленную стоимость и предложены основные финансовые инструменты, которые помогут украинскому правительству преодолеть проблему долга с налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: государственный долг, государственный внешний долг, государственный внутренний долг, задолженность по возмещению налога на добавленную стоимость, финансовый казначейский вексель, облигация внутреннего государственного займа.

ANNOTATION

The Ukrainian public debt as an integral part of the financial system are considered in the article. Revealed that a close relationship with the state internal debt has debt that is related with the refund of value added tax (hereinafter – VAT).The conducted estimation of the dynamics of the amount of VAT refund arrears in Ukraine in the last five years. On the basis of research are formed the main causes of the VAT refund debt. The main financial instruments used by the Ukrainian government to repay the VAT debt are considered.

Keywords: public debt, public external debt, public internal debt, VAT refund arrears, financial treasury bills, government bonds.

Постановка проблеми. В умовах формування й функціонування ринкової економіки важливою складовою державних фінансів є державний борг. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання розміру державного боргу в Україні. У структурі внутрішнього державного боргу України значну частину посідає заборгованість, пов'язана з відшкодуванням податку на додану вартість (далі – ПДВ), ефективне управління якою забезпечить економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки система управління державним боргом визначає ефективність фінансової політики держави та її вміння виконати покладені на неї економічні функції, цій проблемі присвячено чимало наукових праць таких українських дослідників, як В. Андрущенко, О. Барановський, Б. Болдирьов, Т. Вахненко, Н. Зражевська, В. Козюк, Я. Онищук, О. Плотнікова, О. Поважний, В. Радіонова, Т. Чередніченко та ін.

Основні складові управління державним боргом у контексті зарубіжного досвіду розглянуті в роботах О. Будякова, В. Вавілова, Є. Гасанова, М. Карліна, Г. Рибалко, В. Тіткова, І. Хакамади та інших учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Головні проблеми, пов'язані з ПДВ, полягають у недостатній відпрацьованості механізму його відшкодування. На сьогодні вітчизняними вченими зроблено чималий внесок у розв'язання зазначених проблем, проте багато питань щодо невирішення проблеми погашення ПДВ-боргу залишаються відкритими, особливо в сучасних умовах – за нових правил адміністрування, упроваджених змінами до Податкового кодексу України (далі – ПКУ). Саме тому доцільно звернути особливу увагу на основні аспекти управління внутрішнім державним боргом, який пов'язаний із відшкодуванням ПДВ.

Мета статті. Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану державного боргу, пов'язаного із відшкодуванням ПДВ, виявленні причин, що формують таку заборгованість, а також у пропонуванні низки заходів, які дали б змогу подолати проблему ПДВ-боргу й дефіциту Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу. Національна економіка кожної окремої країни являє собою складну систему, якій притаманні індивідуальні (локальні) та загальні (типові) риси, характерні для всіх країн з економікою ринкового типу. Наявність індивідуальних характеристик у господарських системах окремих країн зумовлена численними ознаками, серед яких кількість населення, географічне розташування країни, структура економічних відносин, політичний устрій тощо. Наявність загальних рис спричинена спільністю умов, за яких розвивається ринкова економіка.

Під державним боргом, відповідно до Бюджетного кодексу України, варто розуміти загальну суму боргових зобов'язань держави із повернення отриманих і непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [1].

Державний борг є однією з важливих типових ознак, характерних для країн з економікою ринкового типу, він має таку структуру [2, с. 255]:

– внутрішній державний борг (внутрішня заборгованість держави підприємствам, населенню, що виникла внаслідок залучення їх коштів для виконання державних програм і замовлень, випуском в обіг державних облігацій та інших державних цінних паперів);

– зовнішній державний борг (заборгованість уряду іноземним державам, організаціям і особам на певну дату. Він лягає тягарем на країну, оскільки вона змушена віддавати товари й послуги в рахунок оплати відсотків і погашення боргу. Крім того, нерідко кредит надають позичальнику за умови внесення певних коректив у його економічну політику).

Щодо обсягу боргу більшості країн світу, то він постійно збільшується, причиною цього явища є дефіцит бюджетів, витрати на підтримку національної валюти, фінансування соціальних та інфраструктурних програм, які не спільномірні з державними бюджетами країн, що їх реалізують.

За інформацією Світової книги фактів, яку веде ЦРУ, максимальний державний борг належить США – 15 трлн 930 млрд дол. США, що становить 108,9% ВВП найбільшої економіки світу. Також вагомі обсяги запозичень мають європейські країни, серед яких Велика Британія, Німеччина, Франція, Японія. Обсяги українських запозичень становлять 135 млрд дол. США, і це 39 місце у світі, яке ми посідаємо між Казахстаном і Катаром.

Фахівці визначають рівні боргу відносно ВВП, які є безпечними для країни та загрожують їй дефолтом, для України він становить близько 35% від ВВП. Відповідно до законодавства, за Бюджетним кодексом України, розмір основної суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП. Безпечний рівень боргу – це такий рівень, за якого держава може своєчасно й у повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без проведення їх реструктуризації чи оголошення дефолту, а також здійснювати державні запозичення за прийнятними відсотковими ставками.

Міжнародний валютний фонд спрогнозував показники обсягів державного боргу країн світу до 2016 року: у Китаї, Ізраїлі, Німеччині суттєво скоротиться держборг, а в США та Росії, порівняно з 2011 роком, зростатиме до 115,4% і 19,4% від ВВП, відповідно [3].

Тісний зв'язок із державною внутрішньою заборгованістю має борг, пов'язаний із відшкодуванням ПДВ.

Як свідчить загальноприйнята світова практика, ПДВ є одним із найефективніших податків, що забезпечує достатньо вагому частку надходжень державного бюджету. За формою стягнення ПДВ належить до непрямих податків, які більш ефективні у фіскальному аспекті, оскільки оподатковують споживання, що, у свою чергу, є більш стабільною й негнучкою величиною, аніж прибуток. Від нього важко ухилитись і досить легко контролювати процес сплати. Треба зауважити, що поряд із найменшими витратами при їх адмініструванні непрямі податки і ПДВ, зокрема, мають завуальовану для платника форму [4, с. 265].

Станом на 03.11.2014 року заборгованість українського уряду з ПДВ, зі слів Голови Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ) І.О. Білоуса, не змінилася з початку року й становила 14,9 млрд грн [5].

Протягом 2010–2014 років немає чіткої тенденції до збільшення чи зменшення розміру заборгованості з ПДВ (див. таблицю 1), однак у 2012 році розмір боргу був найменшим і становив 4,5 млрд грн.

Далі на рисунку 1 показано динаміку структури державного та гарантованого державою боргу України за 2010–2014 роки й частку ПДВ-боргу в цій структурі. З рисунку можна зробити висновок, що така заборгованість не становить значної частки в структурі державного боргу, однак її непогашення деструктивно впливає на економіку.

Таблиця 1

Сума заборгованості із відшкодування ПДВ

	Станом на				
	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.
Сума боргу з відшкодування ПДВ, млрд грн	21,8	11,1	4,5	15,2	14,9

Джерело: складено авторами на основі джерел [6, 7]

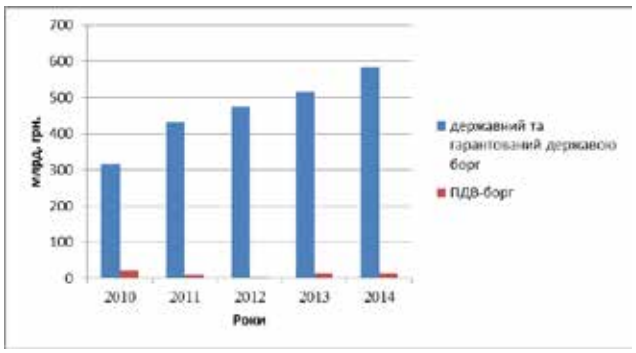


Рис. 1. Динаміка державного, гарантованого державою боргу та ПДВ-боргу за 2010–2014 роки

Джерело: складено авторами на основі джерел [6; 7; 8]

До основних причин виникнення заборгованості з повернення ПДВ можна зарахувати такі [4; 9]:

1) структурні диспропорції в економіці:

– брак бюджетного ресурсу, необхідного для відшкодування дебетового сальдо;

– частка експорту у ВВП перевищує 50%;

– найбільші експортери мають матеріаломістке й енергомістке виробництво;

2) диспропорції в системі оподаткування:

– енергетичні підприємства є найбільшими боржниками зі сплати ПДВ;

– сільське господарство не сплачує ПДВ до бюджету;

3) наявність тіньової інфраструктури, яка нагромаджує фіктивні експортні операції;

4) низький професійний рівень посадових осіб фіскальних органів;

5) неефективність чинного механізму відшкодування податку:

– відшкодування здійснюють лише за рахунок надходжень ПДВ;

– не вироблено механізмів відшкодування ПДВ в одній області коштом надходжень ПДВ в іншій області;

– списання боргу платників податків зменшило доходи бюджету, а отже, можливість погашати борг бюджету з повернення ПДВ;

– наявність значної кількості заявок на незаконне відшкодування;

– тривалі терміни перевірок схем по ланцюгу постачання товарів аж до товаровиробників;

– скасування податкових векселів.

Нагромадження заборгованості з ПДВ формує низку негативних наслідків, які деструктивно впливають на національну економіку:

– ПДВ стає податком на експорт та обмежує ресурси експортерів;

– виникає нерівність між платниками податків, зважаючи на відсутність справедливого й ефективного механізму погашення заборгованості;

– доходи бюджету стають більш нестабільними та малопрогнозованими, оскільки залежать від політичних рішень щодо погашення боргу з повернення ПДВ.

В Україні проблема погашення боргу з відшкодування ПДВ вирішується із використанням таких інструментів, як фінансові казначейські векселі й облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП).

Практика погашення заборгованості казначейськими векселями є досить удалим способом поповнення економіки обіговими коштами та зменшення короткострокового боргу. Так, наприклад, у 2013 році Кабінет Міністрів України (далі – КМУ) ухвалив рішення реструктурувати фактичну бюджетну заборгованість шляхом видачі фінансових казначейських векселів, а органам Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ) видавати фінансові казначейські векселі на суму, що зазначена у висновку бюджетного відшкодування ПДВ. Законодавством було передбачено, що строк обігу таких векселів установлюється до 5 років з дохідністю не більше ніж 5%. Так, сума ПДВ, що підлягала відшкодуванню з бюджету шляхом видачі фінансових казначейських векселів, ділилася на рівні частини, на кожну з яких видається окремий фінансовий казначейський вексель зі строком платежу один, два, три, чотири та п'ять років. За заявою платника податку, поданою до органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, дата пред'явлення векселя до сплати могла бути перенесена на будь-яку іншу дату, що настає після цієї дати, у межах календарного року, на який припадає дата сплати за векселем [10].

У 2014 році для погашення сум заборгованості з ПДВ було прийнято Постанову КМУ № 139 [11], відповідно до якої потрібно здійснити випуск ОВДП зі строком обігу 5 років для відшкодування сум ПДВ платникам, суми податку яких задекларовані до відшкодування до 01 січня 2014 року, не відшкодовані на дату набрання чинності Законом № 719 [12] і підтверджені за результатами перевірок.

Відповідно до Постанови КМУ № 139 [11], виділяють такі основні умови випуску облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум ПДВ:

1) облігації внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість платникам, суми податку яких задекларовані до відшкодування до 01.01.2014 року, не відшкодовані на дату набрання чинності Законом № 719 [12] і підтверджені за результатами перевірок, є середньостроковими державними облігаціями (далі – облігації);

2) номінальна вартість облігації становить 1 000 гривень; строк обігу облігацій – п'ять років;

3) Міністерство фінансів України визначає обсяг випуску облігацій, виходячи із затверджених зазначеним Міністерством реєстрів інвентаризації сум ПДВ, задекларованих до відшкодування до 01.01.2014 року, не відшкодованих на дату набрання чинності Законом № 719 [12] і підтверджених за результатами перевірок, у межах граничного обсягу, установленого КМУ;

4) облігації мають купони; купонний період становить шість місяців;

5) ставка дохідності за облігаціями встановлюється на рівні облікової ставки Національного банку України (далі – НБУ) на дату набрання чинності цих умов;

6) поступове погашення основної суми боргу за облігаціями здійснюється шляхом проведення кожні шість місяців протягом строку обігу облігацій виплат у розмірі 10% номінальної вартості облігації. Різниця між номінальною вартістю облігації та загальною сумою виплат із поступового погашення основної суми боргу становить амортизаційну вартість облігації;

7) нарахування відсоткового доходу за облігаціями здійснюється кожні шість місяців протягом строку обігу облігацій виходячи з їх амортизаційної вартості водночас із виплатою доходів виходячи з фактичної кількості днів у купонному періоді;

8) поступове погашення основної суми боргу й виплати відсоткового доходу за облігаціями здійснюються водночас у безготівковій формі на дату, визначену в глобальному сертифікаті згідно з умовами розміщення. Якщо така дата припадає на вихідний день, погашення та виплата здійснюються наступного робочого дня;

9) облігації випускаються в бездокументарній формі у вигляді записів на рахунках у цінних паперах НБУ. Кожний випуск облігацій оформлюється глобальним сертифікатом, який зберігається в НБУ;

10) право володіння облігаціями засвідчується для клієнтів НБУ – довідками про стан їх рахунків у цінних паперах, виданими НБУ; депонентів клієнтів НБУ – виписками з їх рахунків у цінних паперах, засвідченими підписом посадової особи та скріпленими печаткою клієнта НБУ;

11) платежі з поступового погашення основної суми боргу й виплати відсоткового доходу за облігаціями здійснюються в безготівковій формі: клієнтам НБУ – НБУ у межах коштів, що надходять від ДКСУ, за реєстром, який ведеться НБУ; юридичним і фізичним особам, які є депонентами клієнтів НБУ, – клієнтами НБУ в межах коштів, що надходять від НБУ, за реєстрами рахунків власників у клієнтів НБУ.

Станом на 29.12.2014 рік Міністерство фінансів України здійснило п'ятий випуск ОВДП (див. таблицю 2).

Висновки. Отже, для забезпечення стабільності податкової системи й національної економіки загалом пропонуємо низку заходів, які дали б змогу подолати проблеми дефіциту Державного бюджету України:

– моніторинг за правомірністю заявок на відшкодування ПДВ;

– посилення контрольно-перевірної роботи з боку ДФСУ;

– удосконалення процедури реєстрації платників ПДВ;

– запровадження диференційованого підходу до оподаткування експорту, вважаємо доцільним зберегти нульову ставку лише на експорт технологічної продукції з високою доданою вартістю й увести оподаткування сировинного експорту за стандартною ставкою, заборона відшкодування ПДВ у разі продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які є значно нижчими від рівня звичайних цін;

– обмеження застосування нульової ставки при продажу товарів (робіт, послуг) на внутрішньому ринку;

– удосконалення податкового законодавства;

– формування інформаційного та комунікаційного забезпечення в роботі фіскальних органів.

Реалізація цих заходів зумовить зменшення заборгованості уряду щодо відшкодування ПДВ і, у свою чергу, знизить рівень внутрішнього державного боргу України загалом. Також вважаємо, що при формуванні річного плану з відшкодування ПДВ фахівці ДФСУ повинні враховувати минулорічні тенденції адміністрування податку. Необхідно здійснювати пошук фінансових ресурсів збалансовано – оптимально розрахувати бюджетний розпис і проводити роботу із запобігання появі фіктивних сум, збільшивши його хоча б до рівня 2009 року [14].

Погоджуємось із думкою Міністра фінансів України Наталії Яресько, що «ситуація в найближчому майбутньому, швидше за все, не покращиться, оскільки питання відшкодування ПДВ поступається за пріоритетністю обслуговуванню зовнішніх боргів, фінансуванню соціальних виплат і збільшенню військових витрат. Суттєвим кроком на шляху до детінізації економіки має стати введення електронного адміністрування ПДВ, що дозволить державі боротися з податковими ямами і суттєво наповнити бюджет, а платникам податків – спростити ведення бізнесу й уникати тиску на нього. Цього річ пішли назустріч підприємцям і внесли норми, що дозволяють платнику за заявою повертати переплачений ПДВ, і ввели перехідний період без штрафів – весь I квартал 2015 року» [15].

Таблиця 2

Випуск облігацій внутрішньої державної позики для оформлення відшкодування податку на додану вартість

	Станом на				
	08.07.2014 р.	**28.07.2014 р.**	**20.08.2014 р.**	**06.10.2014 р.**	**29.12.2014 р.**
ОВДП-ПДВ, тис. грн	3 576 728	2 171 200	954 809	125 314	55 420

Джерело: складено авторами на основі джерела [13]

Задля вирішення проблеми погашення ПДВ-боргу на законодавчому рівні й удосконалення механізму відшкодування ПДВ (включаючи автоматичне) уряд має більш ефективно застосовувати фіскальну та регуляторну політики й водночас провести повну перебудову фінансової системи країни (включаючи бюджетну децентралізацію).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України / В.В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 238 с.
3. Поліщук Н. Державний борг України та країн світу 2011–2013 роки (складові, географія, динаміка) / Н. Поліщук // Офіційний сайт Info-Light [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infolight.org.ua/content/derzhavniy-borg-ukrayini-ta-krayin-svitu-2011-2013-roki-skladovi-geografiya-dinamika.
4. Кміть В.М. Проблеми відшкодування ПДВ в Україні та напрями їх вирішення / В.М. Кміть, О.І. Оксенюк // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. – Вип. 24. – Ч. 1. – С. 264–274.
5. Білоус І. Борг з відшкодування ПДВ не буде збільшено у цьому році / І. Білоус // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/170533.html.
6. В Україні скоротилися борги з відшкодування ПДВ вітчизняному бізнесу // Офіційний сайті УНІАН [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://economics.unian.ua/finance/881355-v-ukrajini-skorotilisya-borgi-z-vidshkoduvannya-pdv-vitchiznyanomu-biznesu.html.
7. Податкова планує до кінця року погасити борг із відшкодування ПДВ // Економічна правда [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2012/03/19/318953/.
8. Государственный долг Украины // Финансовый портал Минфин [Электронный ресурс]. − Режим доступа : http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/
9. Відшкодування ПДВ в Україні: проблеми і варіанти розв'язання // Офіційний сайт Міжнародного центру перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/multimedia/3302.html.
10. Чередніченко Т.В. Фінансовий казначейський вексель – інструмент регулювання монетарної сфери в умовах рецесії / Т.В. Чередніченко // Науково-практичне видання «Незалежний аудитор». – 2014. – № 7. – С. 63–64.
11. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість : Постанова КМУ від 21.05.2014 року № 139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/139-2014-%D0%BF.
12. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 року № 719-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18.
13. ОВДП-ПДВ // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/.
14. Кміть В. Податковий борг: причини виникнення та проблеми погашення / В. Кміть, М. Дрімайло // Збірник наукових праць Науково-дослідного інституту фінансового права за 2012 рік / НДІ фінансового права. – К. : Алерта, 2012. – С. 126–128.
15. Коментар Міністра фінансів України Наталії Яресько журналу «Новое время» щодо основних завдань Міністерства фінансів України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=407166&cat_id.

УДК 336.748.12(477)

Козлова В.Я.
кандидат экономических наук
Приазовского государственного технического университета

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ

SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF INFLATION ARE IN UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются социально-экономические последствия инфляции для страны и ее населения. Обосновано, что современное состояние инфляции в стране трансформировано в платежный кризис и ведет к финансовому коллапсу. Исследованы факторы, приведшие к стагфляции в Украине.

Ключевые слова: инфляция, механизм инфляции, рост цен, индекс инфляции, стагфляция.

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються соціально-економічні наслідки інфляції для країни та її населення. Обґрунтовано, що сучасний стан інфляції в країні трансформований у платіжну кризу й веде до фінансового колапсу. Досліджені чинники, що зумовили стагфляцію в Україні.

Ключові слова: інфляція, механізм інфляції, зростання цін, індекс інфляції, стагфляція.

ANNOTATION

In the article the socio-economic consequences of inflation are analyzed for a country and her population. It is reasonable, that the modern state of inflation in a country is transformed in a pay crisis and conduces to the financial collapse. Factors, resulting in stagflation in Ukraine, are investigational.

Keywords: inflation, mechanism of inflation, price advance, index of inflation, stagflation.

Постановка проблемы. Инфляция является сложным, многофакторным, подчас противоречивым экономическим явлением, отражает процесс повышения общего уровня цен. На современном этапе развития рыночной экономики в Украине инфляция стала постоянно присутствующим фактором, который необходимо учитывать при принятии экономических решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы возникновения инфляции достаточно широко изучены за рубежом. Наиболее видными исследователями природы инфляции являются Дж.М. Кейнс, Дж.Р. Хикс, И. Фишер, П. Сэмюэлсон и другие. Непосредственно на теорию инфляции и ее механизмы оказали влияние работы таких учетных, как Г. Кнапп, Л. Лунц, К. Маркс, И. Посошков, Р. Саватье, В. Найденов, Я. Жалило, Н. Ермошенко и другие. Исследования этих ученых сделали существенный вклад в разработку теоретических и практических основ проблем инфляции.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Однако следует отметить, что в настоящее время вопросы инфляции и ее социально-экономических последствий недостаточно раскрыты. Подходы к данной проблеме, описанные в зарубежной литературе, нуждаются в существенной адаптации к украинской действительности. Эти проблемы определили актуальность выбранной темы.

Цель статьи. Цель статьи заключается в исследовании и обобщении современных тенденций, которые влияют на механизмы инфляционных процессов и тянут за собой негативные социально-экономические последствия для населения и бизнеса страны.

Изложение основного материала. Инфляция является обратной стороной снижения покупательной способности денег и характерна для бумажных и безналичных денег, которые не имеют собственной стоимости и не являются реальным товаром. После того как деньги потеряли свою золотую основу, инфляция стала неотъемлемой частью экономики в современном мире.

Денежные факторы, определяющие рост уровня инфляции, показывают рост государственных расходов, увеличение государственного долга; эмиссию денег, неуравновешенную спросом на них; увеличение доходов населения в отрыве от роста производительности труда; рост скорости обращения денег. А факторы не денежного происхождения показывают монополизацию экономики; несбалансированное развитие экономики; необоснованное государственное регулирование экономики; отрицательное сальдо платежного баланса. Все эти признаки роста инфляции присутствуют на данном этапе развития экономики Украины.

Инфляция становится опасной, когда пересекает определенные границы. С этого момента она имеет тяжелые социально-экономические последствия. Генератором инфляции часто выступает государство путем увеличения бюджетного дефицита для покрытия бюджетных расходов. В основном это происходит во время военных конфликтов. Так, после гражданской войны 1861–1865 годов в США возник термин «инфляция» [1, с. 8]. Та же тенденция наблюдалась и после Первой и Второй мировых войн.

Такие страны с переходным периодом экономики, как Украина, не в состоянии преодолеть инфляционные процессы. Рост задолженностей между субъектами хозяйствования по всем видам социальных выплат и перед бюджетами свидетельствует о трансформации инфляции в платежный кризис. Решение проблемы бюджетного дефицита путем увеличения государственного долга привели к ухудшению экономического состояния и приблизили страну непосредственно к банкротству.

Инфляцию измеряют темпом роста цен за определенный период. Индекс цен или индекс инфляции характеризует соотношение цен прошедшего и текущего периодов и показывает изменение стоимости определенного набора товаров и услуг. Индекс инфляции помогает оценить интенсивность и скорость инфляционных процессов в экономике.

На рисунке 1 приведена динамика индекса инфляции за период с 2005 по 2014 годы [2].

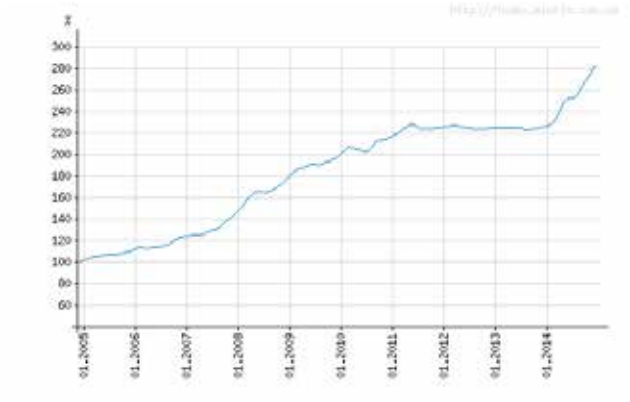


Рис. 1. Динамика индекса инфляции в Украине с 2005 года (с нарастающим итогом) [2]

На рисунке наглядно показан рост индекса инфляции в Украине за последние 10 лет с нарастающим итогом, который за весь этот период составил 281,8%. Цифры поражают.

Принято считать, что в основе современных теорий инфляционных процессов находится соотношение совокупного предложения товаров и совокупного спроса на них, а уровень цен в конечном итоге определяет изменение этого соотношения. Механизм действия этого соотношения моделируется с помощью функций спроса и предложения в зависимости от цен. Функция спроса показывает, что чем ниже цена, тем больше спрос, а функция предложения показывает, что чем ниже цена, тем меньше производство. И наоборот. Необходимо отметить, что функции идут не по прямой, а с замедлением, т. е. кривизной. При совершенной конкуренции равновесные цены, к которым стремится рынок, должны устанавливаться на пересечении кривых (в общей точке), когда предложение равняется объему спроса.

При увеличении спроса цены сначала увеличиваются медленно, поскольку существуют свободные мощности и свободная рабочая сила, увеличение производства не требует особенных инвестиций и дополнительных затрат.

При приближении к уровню полной загрузке мощностей и полной занятости рабочей силы затраты и цены начинают повышаться быстрее. Однако появляются проблемы, которые необходимо решать, т. е. приходится нести издержки, а именно: повышать заработную плату некоторым группам рабочих, т. к. недостаточно безработных этих профессий и прочее. Если наступает такое положение в экономике, по Кейнсу, то есть совокупный спрос превышает «естественный уровень» производства, то в механизме соотношения функций спроса и предложения образуется инфляционный разрыв, начинается «настоящая инфляция» [3, с. 34].

С теоретической точки зрения, если увеличивается спрос при высокой безработице и мало загруженных мощностях, инфляции спроса быть не должно. Однако опыт Украины 2000 года показывает, что при первых признаках оживления экономики начинает повышаться инфляция. Приверженцы монетаристской теории считают, что основным фактором инфляции 2000 года стало увеличение денежной массы, однако увеличение количества денег в обращении снизило бартер, улучшило обеспеченность предприятий денежными средствами, повысило платежеспособность, что привело к росту производства.

Для того чтобы преодолевать спад экономики, необходимы дополнительные затраты на восстановление финансов, материально-технической базы, повышение конкурентоспособности продукции и т. д.

Когда спрос требует повышения производства, загрузка мощностей и занятость рабочих достигнута, цены будут увеличиваться быстрее относительно роста производства. Поскольку спрос еще не удовлетворен (инфляция спроса), рост производства осложнен, увеличение производства требует все больших затрат (инфляция издержек). Это приведет к повышению цен. Если спрос не удовлетворен, цены растут (инфляция спроса), к тому же при уменьшении производства растет удельный вес затрат (инфляция издержек).

Обобщая теоретические основы инфляционного механизма, можно сказать, что взаимное расположение двух кривых – совокупности спроса и предложения – изменяется, и точка их пересечения скользит. Уровень цен определяется соотношением спроса и предложения. Любое преобладающее движение цен стабильно на некоторое время. Рост цен порождает еще больший рост цен. В этот механизм, кроме экономических причин, вовлекаются инфляционные ожидания. Чтобы обезопасить себя от потерь при росте цен на сырье и материалы, предприятия завышают себестоимость на свою продукцию, банки увеличивают проценты и уменьшают сроки выплат ссуд. Если для экономики страны не предпринимаются антиинфляционные механизмы, то социально-экономический крах неизбежен.

Для того чтобы противодействовать инфляции спроса, необходимо сдерживать заработную плату, не стимулировать экспорт, повышать налоги и проценты за кредиты, а это сдерживает инвестиции, т. е. тормозить рост совокупного спроса. С другой стороны, если экономика в состоянии спада и главной угрозой становится безработица и неполная загрузка мощностей,

государство стремится расширить совокупный спрос, увеличивая бюджетные расходы и экспорт, снижает проценты, чем стимулирует производство и занятость работников.

Это в теории, а наглядно в нашей стране в последние десятилетия экономическая нестабильность перешла в стадию стагфляции, т. е. одновременного спада производства и повышения инфляции.

Стагфляция возникает в результате повышения затрат и сокращения объемов производства – сдвиг кривой совокупного предложения влево. Как следствие – одновременный рост безработицы и цен. Такие примеры стагфляции в истории американской экономики происходили в 1973–1975 годы и 1978–1980 годы из-за повышения цен на нефть в результате монополистических действий стран ОПЕК, повышения цен на сельскохозяйственную продукцию в результате обострения ее дефицита в Азии, Африке и СССР, высокого удельного веса заработной платы в себестоимости продукции развитых стран.

Стагфляция прежде всего бьет по трудящемуся населению страны, вызывая снижение покупательной способности зарплат, пенсий и пособий, увеличение безработицы, подорожание средств существования, т. е. несет в себе социально-экономические последствия инфляции. При высоких темпах инфляции рост интенсивности труда не успевает за ростом обесценивания денег. Тем более загруженность мощностей уменьшается, работы не хватает, соответственно, снижается производительность труда.

Западные страны преодолевали стагфляцию путем уменьшения затрат на заработную плату под давлением спада производства и безработицы, жестких ограничений в денежной политике, вынужденного снижения цен некоторыми предприятиями для удержания рынка, преодоления монополизма ОПЕК, снижения издержек в некоторых отраслях благодаря улучшению условий конкуренции, а также инновационного сокращения удельных затрат топлива и энергии [4, с. 344]. Эта стратегия противоречива, она в своей основе ограничительная, направлена на уменьшение спроса. Необходимо одновременно поддерживать и стимулировать производство.

Подытоживая опыт западных стран на практике, можно сказать, что главным элементом стагфляции считается инфляция, при этом игнорируется кризис производства. Бороться с инфляцией рекомендуется ограниченными методами, а это означает, что экономике необходимо дать временно опуститься в пучину застоя и безработицы, не давая ей денежной подпитки, чтобы заставить снизить и не дать возможности увеличения заработной платы и численности занятых работников, предприятиям уменьшить затраты и вытеснить некоторые из бизнеса. При этом произойдет реструктуризация экономики. А когда спад достигнет критической точки, экономика должна перейти в стадию подъема. Однако в условиях Украины этой ограничительной политике мешают несколько факторов: очень низкая заработная плата, дальнейшее снижение которой влечет социальные конфликты и демографический спад; неэластичность структуры производства с преобладанием крупных монопольных предприятий, исключение из системы любого из них влечет серьезные последствия для народного хозяйства страны; повышение безработицы для населения означает угрозу смерти от голода и болезней, а дефицит бюджета государства не в состоянии обеспечить достаточную поддержку большому количеству неимущих.

Если сопоставить уровни инфляции развитых западных стран в самые тяжелые годы с инфляцией в Украине, то можно сказать, что они несопоставимы. Так, в самые тяжелые годы для США в 1974–1975 и 1979–1981 годы инфляция составляла максимум 13,5%, а в Украине по итогам 2014 года –25 % [5]. Главной задачей для государства является замедление или смягчение спада, возможность регулировать его. Поэтому считаем, что рекомендации западных экономистов для нашей страны не подходят.

Далее рассмотрим социальные последствия инфляции. Происходит перераспределение национального дохода, так что образуется так называемый сверхналог для населения и в результате возникает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Терпят ущерб пенсионеры, все категории наемных работников, а также другие категории лиц свободных профессий, доходы которых растут медленнее, чем темпы инфляции.

Выводы. Украина находится в состоянии стагфляции и на этом фоне увеличивается рост социально-экономических последствий инфляции, т. е. упадок производства. Вследствие этого начинается экономия на занятости, что влечет падение доходов населения, это приводит к сокращению производства и падению спроса. Затяжной спад сразу по нескольким показателям приводит к резкому снижению уровня жизни, и социальными рычагами выровнять ситуацию, как правило, не получается – государству не хватает времени. Результатом является социальный взрыв.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Дзюбик С.Д. Антиінфляційна політика / С.Д. Дзюбик. – К. : Видавництво УАДУ, 1996. – 76 с.
2. Финансовый портал «Минфин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://index.minfin.com.ua/index/infl/.
3. Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 209 с.
4. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 1992. – 197 с.
5. Доклад главы НБУ В. Гонтаревой на Международном инвестиционном форуме в Киеве [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://top.rbc.ru/finances/20/11/2014/546dc482cbb20f7ab1ff40b7.

УДК 336.7

Корнилюк Р.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ЯКІСТЬ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД СИСТЕМНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

LOAN PORTFOLIO QUALITY OF UKRAINIAN BANKS UNDER SYSTEMIC DISTRESS

АНОТАЦІЯ

Досліджено спад якості кредитних портфелів найбільших банків України як джерело системного ризику. Виявлено низку загальних та індивідуальних факторів погіршення якості кредитного портфеля протягом системної банківської кризи 2014 року, серед них девальвація гривні, анексія Криму, воєнний конфлікт на Донбасі, кредитування пов'язаних осіб. Розроблено рейтингову методологію для ранжування фінансових установ за індикаторами якості кредитних портфелів, які можливо розрахувати на основі офіційних даних фінансової звітності. Найгіршу якість активів продемонстрували банки, які наслідували стратегію агресивного іпотечного кредитування в докризовий період, споживчого кредитування між кризами, а також державні банки, що фінансують дефіцитні квазідержавні підприємства високого суспільного значення.

Ключові слова: банки, кредити, якість кредитів, рейтинг, системний ризик.

АННОТАЦИЯ

Исследовано падение качества кредитных портфелей крупнейших банков Украины как источник системного риска. Выявлен ряд общих и индивидуальных факторов ухудшения качества кредитного портфеля в течение системного банковского кризиса 2014 года, среди них девальвация гривны, аннексия Крыма, военный конфликт на Донбассе, кредитование связанных лиц. Использована рейтинговая методология для ранжирования финансовых учреждений по индикаторам качества кредитных портфелей, рассчитанных на основе официальных данных финансовой отчетности. Худшее качество активов продемонстрировали банки, которые следовали стратегиям агрессивного ипотечного кредитования в докризисный период, потребительского кредитования между кризисами, а также государственные банки, которые финансируют дефицитные квазигосударственные предприятия высокого общественного значения.

Ключевые слова: банки, кредиты, качество кредитов, рейтинг, системный риск.

ANNOTATION

We investigate the quality reduction of top Ukrainian banks' loan portfolios as a source of systemic risk. A range of general and individual negative factors of loan quality deterioration during systemic banking crisis 2014 was revealed. There are devaluation of the hryvnia, the annexation of the Crimea, the military conflict in the Donbas and connected lending. Rating methodology for ranking financial institutions for loan portfolios quality indicators was developed. The worst asset quality was found in banks, which followed the strategies of aggressive mortgage lending in the pre-crisis period, active consumer lending between crises and in the state banks that finance quasi-public enterprises of high public interest.

Keywords: banks, loans, loan quality, rating, systemic risk.

Постановка проблеми. Однією з найбільш проблемних точок для розвитку банківської системи України лишається низька якість кредитного портфеля банків. Більше того, певне анемічне відновлення структури банківських активів після фінансової кризи 2008–2009 років було перерване різким погіршенням ситуації у 2014 році, протягом 11 місяців якого частка простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі зросла із 7,7% до 12,3%, що більше за пікові значення 2010 року (рисунок 1) [1].

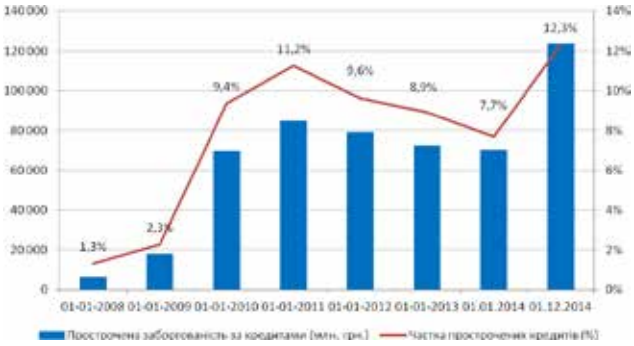


Рис. 1. Динаміка обсягу простроченої заборгованості, млн грн

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Ключовими тригерами погіршення якості кредитного портфеля стали 100%-ва девальвація гривні, анексія Криму й розгортання воєнного конфлікту на Донбасі. Зростання обсягів проблемних кредитів у структурі банківських активів вимагає детального дослідження науковцями, пильного моніторингу з боку регулятора і зважених дій фінансових менеджерів, оскільки в умовах стагнації кредитного ринку це зумовлює не лише втрату ключового джерела генерації процентних доходів, а й суттєво посилює ризики втрати ліквідності для фінансових установ і їхнього каскадного поширення по системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою якості кредитного портфеля як фактора фінансової стійкості банків займалось чимало зарубіжних учених. У своїх наукових дослідження американські вчені А. Бергер та Н. ДеЯнг на підставі фінансової звітності вивчали взаємозв'язок між якістю кредитів, ефективністю витрат і рентабельністю банків. Науковці довели, що зниження якості кредитного портфеля викликає зниження рентабельності фінансових установ і зменшення ефективності витрат [2]. Схожих висновків про негативний

вплив збільшення недіючих активів на дохідність, ліквідність і надійність індійських банків дійшли С. Ібрагім та Тангаведлу [3]. Стаття О. ван Гермет і Ю. Дем'яник була присвячена оцінюванню кредитних портфелів банків США в контексті іпотечної кризи 2007–2008 років. Дослідники виявили, що якість кредитів погіршувалась протягом шести років перед кризою, тому проблеми іпотечного ринку можна було виявити заздалегідь, однак вони маскувалися нестійким зростанням цін на заставну нерухомість [4]. Р. Мілеріс оцінив статистичну залежність між серією макроекономічних змінних та агрегованим ризиком кредитного портфеля банків. Деревоподібна регресійна модель, запропонована латвійським економістом, дала змогу з високою ймовірністю прогнозувати динаміку процентних доходів банків країн Європейського Союзу [5]. Грецькі вчені В. Макрі й інші на емпіричних рядах даних єврозони підтвердили наявність сильної кореляції між обсягом недіючих кредитів і низкою макроекономічних факторів (державний борг, безробіття, темп приросту ВВП) та індивідуальних банківських змінних, таких як адекватність капіталу, минулорічна частка проблемних кредитів і рентабельність капіталу [6].

Серед українських науковців якість кредитного портфеля досліджували М. Алексеєнко, С. Вольська, Р. Герасименко, Л. Гербич, О. Лисенок [7–11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукове осмислення причин і масштабів погіршення якості банківських активів особливо актуальним стало в контексті розгортання банківської та валютної кризи в Україні у 2014–2015 роки, що набуває системного характеру. Проте загальний підхід до емпіричного дослідження агрегованих системних показників, який традиційно застосовується українськими вченими, не здатний сповна відобразити деталізованої картини розподілу проблемних активів між окремими банками. Автором запропоновано рейтингову методологію для комплексного оцінювання індивідуальної проблемності кредитних портфелів банків на основі квартальної фінансової звітності. Об'єкт рейтингу – діючі банки перших двох груп за класифікацією НБУ, що постійно працюють на кредитному ринку більше ніж два роки. Предмет рейтингу – загальна якість кредитного портфеля банків, що визначається кількісно як середнє арифметичне балів, отриманих за абсолютними й відносними показниками проблемності кредитів.

Мета статті. Метою роботи є виявлення великих фінансових установ із найгіршими індикаторами якості кредитних портфелів, які можливо розрахувати в межах рейтингового дослідження на основі офіційних даних фінансової звітності за 3-й квартал 2014 року. Результати дослідження дадуть змогу визначити ключові банки-генератори системного ризику через канал погіршення якості позик.

Виклад основного матеріалу. Під час підготовки рейтингу використовувалися такі фактори, які визначають проблемність кредитного портфеля банків: 1) обсяг безнадійних кредитів (V категорія), млн грн; 2) частка безнадійних кредитів у кредитних операціях, %; 3) обсяг недіючих кредитів (IV+V категорія), млн грн; 4) частка недіючих кредитів у кредитних операціях, %; 5) зростання обсягу безнадійних кредитів з початку року, млн грн; 6) відносний приріст недіючих кредитів з початку року, %; 7) відношення резервів під кредитні ризики до безнадійних кредитів, % [12]. По кожному з факторів банки отримали бали, що дорівнюють їхньому порядковому місцю в ранкінгу. Так, за факторами № № 1–6 перше місце отримує банк із найбільшим значенням відповідного показника проблемності позик, за фактором № 7 – банк із мінімальним коефіцієнтом покриття безнадійних кредитів резервами.

Сума загального заліку для банку розраховується як середнє арифметичне балів усіх факторів проблемності кредитного портфеля. Що менше значення загального заліку, то більш проблемними є позики банку з точки зору абсолютних і відносних показників якості кредитного портфеля.

Адекватне оцінювання структури й динаміки проблемних кредитів в Україні на основі офіційних даних ускладнюється фрагментованістю інформації та плутаниною в термінології. Структуру прострочених кредитів НБУ розкриває лише в розрізі галузей нефінансових корпорацій, тоді як обсяги прострочених позик за іпотечними споживчими, муніципальними й державними кредитами регулятором не оприлюднюються. Нагадаємо, прострочені кредити – це сума прострочених платежів за кредитом на певну дату, тільки та частина заборгованості по кредиту, яка не погашена в строк. Загальний обсяг проблемних кредитів, по яких допущено прострочення, є більшим за обсяг простроченої заборгованості, так як в останній не враховуються майбутні затримки платежів.

Крім показника простроченої заборгованості, для окреслення проблемних кредитів банки та НБУ використовують низку термінів, які вказують на всю суму проблемного кредиту, а не лише простроченої частини. Це так звані недіючі кредити (NPLs), які складаються з безнадійних кредитів (V категорії якості) й сумнівних кредитів (IV категорії якості). Недіючі кредити (NPLs, nonperforming loans) – загальна сума кредитів, які зараховані до IV і V категорії якості, відповідно до вимог Постанови НБУ від 25.01.2012 року № 23. МВФ рекомендує включати до недіючих кредитів усі позики, які прострочені більше ніж на 3 місяці, та позики, обслуговування яких є слабким і незадовільним. До обсягу недіючих кредитів належить загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума.

За 9 місяців 2014 року обсяг недіючих кредитів суттєво зріс: на 40% – з 153 до 214 млрд грн, тоді як загальний портфель кредитів клієнтам збільшився лише на 9% (рисунок 2). Це частково пояснюється перерахунком валютних позик за новим курсом і відносно більшими сумами валютних кредитів у проблемному портфелі.

На думку банкірів-практиків, називати недіючим увесь портфель безнадійних і сумнівних кредитів не зовсім коректно, оскільки до IV категорії якості також належать кредитні операції клієнтів, в угоди яких були внесені зміни. У цю категорію можуть технічно потрапити позики клієнтів, які не мають ознак знецінення, наприклад, унаслідок пролонгації, що не пов'язана з погіршенням фінансового стану клієнта.

Рис. 2. Динаміка обсягу недіючих кредитів банків України, млн грн

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Варто пам'ятати, що негативно класифіковані активи не є остаточними збитками банку, оскільки вони покриті забезпеченням, а з приводу їхнього повернення ведуться судові процеси. За логікою спікерів українських банків, відношення NPLs до кредитного портфелю в Україні близько 20% є дещо завищеним показником, тоді як міжнародні рейтингові агенції Fitch, Moody's та S&P оцінюють частку недіючих кредитів у банківській системі України в діапазоні 30–40%, відзначаючи тенденцію до зростання.

Серед драйверів зростання проблемної заборгованості у 2014 році варто відзначити такі:

– девальвація гривні, що призвела до номінального перерахунку обсягів валютних кредитів і зниження фінансового стану позичальників;

– втрати банків унаслідок анексії Криму й законодавчі заборони на здійснення банківської діяльності на тимчасово окупованій території;

– оголошення надзвичайного стану функціонування банківської системи в Донецькій і Луганській областях: через воєнні дії відсутні можливості повноцінно працювати з портфелем позичальників на території, де йде АТО;

– запровадження мораторію на роботу з іпотечними кредитами фізичних осіб в іноземній валюті;

– слабка система захисту прав кредиторів, що традиційно продовжує чинити значний тиск на якість кредитів.

У відповідь на виклики несприятливого зовнішнього середовища більшість банків України обмежують кредитування нових позичальників, посилюють моніторинг фінансового стану, вимагаючи від клієнтів ліквідного забезпечення й позитивної кредитної історії. За безнадійними кредитами активізується претензійно-позовна робота. Водночас із потенційно платоспроможними боржниками досить популярні домовленості про реструктуризацію.

В авторському рейтингу проблемності кредитних портфелів брало участь 29 банків, загальний обсяг позик яких становить близько 80% усіх кредитів банківської системи. За рейтинговою методикою лідери рейтингу мають високі обсяги й частку недіючих і безнадійних кредитів, швидкі темпи зростання проблемних активів або низьке покриття безнадійних позик резервами під кредитні ризики (таблиця 1).

Італійський UniCredit Bank опинився на першому місці рейтингу через надмірну кредитну активність на ринку іпотечних і корпоративних позик у період 2000-х років, що призвело до акумуляції найбільших по системі обсягів безнадійних кредитів – 19 млрд грн (близько третини кредитного портфеля). Основна частина цих проблемних активів виникла ще під час кризи 2008–2009 років. Натомість якість нових кредитів висока. Наприклад, за роздрібним портфелем, виданим після 2010 року, прострочка становить лише 12,6%.

Дельта Банк відзначився суттєвим зростанням обсягу безнадійних кредитів за 3 квартали 2014 року. Відносно низьке покриття резервами безнадійних кредитів представники банку пояснювали великими обсягами перекуплених в інших банків заставних кредитів, виправдовуючи таку практику високою вартістю забезпечення. Однак, як засвідчили проблеми банку з ліквідністю у 4-му кварталі 2014 року, агресивна бізнес-модель із придбання чужих токсичних активів і агресивного споживчого кредитування може завдати шкоди самому ініціатору.

Укрексімбанк – державний банк системного значення – посів 3 позицію в рейтингу проблемності кредитного портфеля через 24,8 млрд грн недіючих кредитів, що виросли на 8,7 млрд грн з початку року. Погіршення якості кредитного портфеля державних банків пояснюється високими обсягами кредитування дефіцитних квазідержавних підприємств високого суспільного значення, таких як НАК «Нафтогаз», та інших державних монополій із низькою кредитоспроможністю.

Банки з нижньої частини таблиці демонструють аномально низькі частки проблемних кредитів через наявність механізму постійного продажу або 100% резервування безнадійних роздрібних кредитів, який дає змогу підтримувати належну якість портфеля. Однак пара-

Таблиця 1

Рейтинг банків за проблемністю кредитних портфелів станом на 01.10.2014 рік

№	Банк	Загальний рейтинг	1. Обсяг безнадійних кредитів (V категорія), млн грн	2. Частка безнадійних кредитів у кредитних операціях, %	3. Обсяг недіючих кредитів (IV+V категорія), млн грн	4. Частка недіючих кредитів у кредитних операціях, %	5. Зростання обсягу безнадійних кредитів з початку року, млн грн	6. Відносний приріст недіючих кредитів з початку року, %	7. Відношення резервів під кредитні ризики до безнадійних кредитів, %
11	UNICREDIT BANK	4,43	19 032	36,3%	21 805	41,6%	4 534	45,8%	54,3%
22	ДЕЛЬТА БАНК	4,86	10 336	15,8%	14 348	21,9%	5 346	121,4%	35,6%
23	УКРЕКСІМБАНК	5,29	18 045	22,3%	24 771	30,6%	8 753	77,2%	93,1%
24	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	7,29	12 676	24,4%	15 263	29,4%	4 221	56,2%	107,7%
25	СБЕРБАНК РОСІЇ	8,00	3 716	8,5%	8 119	18,5%	3 030	193,1%	84,4%
26	УКРГАЗБАНК	10,71	5 160	26,9%	5 335	27,9%	757	20,5%	95,3%
27	ІНГ БАНК УКРАЇНА	11,00	1 209	8,3%	2 142	14,7%	1 061	496,6%	50,6%
28	ОТП БАНК	11,86	3 430	13,0%	4 875	18,4%	1 041	69,4%	128,2%
29	УКРСИББАНК	12,00	2 634	10,0%	4 134	15,7%	782	93,4%	67,0%
110	ПУМБ	12,57	4 042	13,0%	4 789	15,4%	1 015	30,1%	96,6%
111	"НАДРА"	13,29	3 373	8,4%	7 254	18,2%	881	51,8%	174,1%
112	ФІДОБАНК	13,43	1 768	20,5%	1 960	22,8%	373	28,8%	90,6%
113	ОЩАДБАНК	13,86	8 490	9,3%	8 572	9,4%	2 499	20,7%	177,0%
114	ПРОМІНВЕСТБАНК	14,57	3 096	6,6%	5 728	12,2%	583	8,6%	43,9%
115	ПРИВАТБАНК	15,14	15 049	6,3%	21 509	9,1%	3 916	19,3%	149,3%
116	АЛЬФА-БАНК	15,29	3 385	7,4%	5 141	11,2%	768	20,4%	87,4%
117	БАНК ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	16,57	1 612	5,2%	4 986	16,1%	177	103,1%	135,6%
118	ІМЕКСБАНК	17,14	822	6,5%	1 573	12,4%	389	248,0%	200,0%
119	УНІВЕРСАЛ БАНК	17,43	488	4,6%	1 314	12,4%	250	102,4%	70,0%
220	ВТБ БАНК	18,57	2 552	8,1%	5 503	17,5%	-1 311	26,3%	142,2%
221	БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	19,71	607	8,2%	826	11,1%	-47	6,7%	61,1%
222	УКРІНБАНК	19,86	411	6,5%	568	8,9%	68	33,8%	43,5%
223	ЗЛАТОБАНК	20,00	462	5,4%	728	8,5%	230	149,8%	112,4%
224	«ПІВДЕННИЙ»	21,14	546	3,9%	1 150	8,2%	173	112,7%	147,3%
225	«ХРЕЩАТИК»	22,14	334	7,5%	608	13,7%	-185	1,8%	102,0%
226	КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	22,43	455	1,6%	934	3,2%	236	183,7%	223,5%
227	«ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА»	23,14	18	0,1%	1 311	7,9%	-25	308,4%	10870,7%
228	БАНК КИЇВСЬКА РУСЬ	23,29	254	4,1%	333	5,3%	16	19,9%	56,9%
229	БТА БАНК	28,29	18	1,6%	74	6,9%	-89	-83,6%	1597,2%

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності банків

лельно з легально чистими методами боротьби з «проблемкою», поширена практика бухгалтерських маніпуляцій при зарахуванні кредитів до певної категорії якості. Відтак низька офіційна частка прострочених боргів не гарантує фактичної якості кредитного портфеля.

Висновки. Значні обсяги проблемних кредитів здатні погіршити фінансовий стан банків, оскільки відбувається втрата дохідних активів. Крім цього, банки змушені декларувати значні витрати на формування резервів за сумнівними й безнадійними кредитами. Низька якість активів негативно впливає на рентабельність, гальмує кредитну активність і тисне на ліквідність банків, обтяжених «проблемкою». Незважаючи на це, знак рівності між якістю активів і надійністю банків ставити передчасно з огляду на особливості спеціалізації фінустанов і їхньої кредитної політики.

По-перше, іноземні банки досі не можуть абсорбувати весь накопичений до кризи 2009 року обсяг проблемної заборгованості, причиною якої стала їхня висока кредитна активність. Однак, порівняно з багатьма кептивними фінустановами, вони залишаються більш надійними. Попри проблемні активи, європейські дочірні банки, котрі досі не покинули ринок, мають високий рівень підтримки з боку материнських структур, що дає змогу формувати достатні резерви під кредитні ризики й забезпечувати потреби в ліквідності. На відміну від багатьох вітчизняних банків, західні дочірні банки мають зовнішній стимул для максимально точного ведення фінансової звітності.

По-друге, значна частина проблемних позик у нових лідерів роздрібного кредитного ринку пов'язана з їхнім акцентом на високомаржинальному беззаставному кредитуванні, а також із цілеспрямованою політикою скуплення проблемних портфелів інших банків. Придбаний із високим дисконтом портфель недіючих кредитів можна перетворити на джерело генерування прибутку шляхом укладання мирних угод, реструктуризації боргу або інших ефективних колекторських методів.

По-третє, офіційні показники проблемності залежать від чесності ведення фінансової звітності. Деякі банки схильні приховувати справжній обсяг токсичних активів, щоб занижувати обсяг необхідних резервів. Кожен банк має власну методику класифікації активів і політику управління проблемною заборгованістю, що відкриває можливості для маніпуляцій і заважає точно порівнювати якість активів різних банків.

Для адекватного використання результатів цього рейтингового дослідження доцільно мати на увазі ці застереження й пам'ятати, що якість кредитних портфелів є лиш однією з багатьох складових надійності банків. Такий підхід дасть змогу більш зважено оцінити наявну ситуацію з проблемною заборгованістю в розрізі окремих банків. Практична цінність дослідження полягає в тому, що вкладники отримали змогу дізнатись, наскільки критичним є рівень якості кредитів в обраних банках, якою є динаміка безнадійних кредитів у період системної нестабільності, чи справді значний обсяг недіючих позик зумовлений усього лиш ефектом масштабу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
2. Berger A. Problem Loans and Cost Efficiency in Commercial Banks / A. Berger, R. DeYoung // WFIC. – 1995. – № 1. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2277.
3. Thangavelu R. A Study on the Composition of Non-Performing Assets (NPAs) of Scheduled Commercial Banks in India / M.S. Ibrahim, R. Thangavelu // Journal of Finance and Bank Management. – 2014. – Vol. 2. – № 1.
4. Demyanyk Y. Understanding the Subprime Mortgage Crisis / Y. Demyanyk, O. Van Hemert. – 05.12.2008. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1020396 .
5. Mileris R. The effects of macroeconomic conditions on loan portfoli o credit risk and banking system interest income / R. Mileris // Ekonomika. – 2012. – Vol. 91 (3). – 16 p.
6. Determinants of non-performing loans: The case of Eurozone / V. Makri, A. Tsagkanos, A. Bellas // Panoeconomicus. – 2014. – Vol. 61. – Issue 2. – P. 193–206.
7. Алексеєнко М.Д. Проблеми споживчого кредитування населення банками / М.Д. Алексеєнко // Економіка: теорія та практика. – 2013. – № 1. – С. 4–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econom_2013_1_3.pdf .
8. Вольська С.П. Якість активів у забезпеченні фінансової стійкості банку / С.П. Вольська // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2011. – Вип. 18. – С. 53–60.
9. Герасименко Р. Проблемні позики та прогнозування їх частки в кредитному портфелі банку / Р. Герасименко, М. Дегтярьова // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 40–46.
10. Гербич Л.А. Моніторинг портфеля іпотечних кредитів банку / Л.А. Гербич // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2923 .
11. Лисенок О.В. Проблемні кредити – фінансовий тягар українських банків / О.В. Лисенок // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2079 .
12. Корнилюк Р. Рейтинг проблемності кредитних портфелів – 2013 / Р. Корнилюк, Є. Шпитко // Реальна економіка. – 12.09.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html .

УДК 005.921:336.71

Коцюба І.І.
аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ

APPROACHES TO EVALUATION OF STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT EFFICIENTY IN A BANK

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено наявні підходи до оцінювання ефективності стратегічного фінансового управління в банку. Розглянуто дві фінансові моделі діагностування ефективності стратегічних рішень – бухгалтерську й вартісну. Визначено переваги та недоліки кожної з них. Доведено необхідність побудови інтегрованої фінансової стратегії, яка має враховувати всіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів). Запропоновано взаємозв'язок складових інтегрованої фінансової стратегії й елементів критерію ефективності.

Ключові слова: стратегічне фінансове управління, бухгалтерська модель, вартісна модель, інтегрована фінансова стратегія, вартість банку.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено обобщение существующих подходов к оценке эффективности стратегического финансового управления в банке. Рассмотрены две финансовые модели диагностирования эффективности стратегических решений – бухгалтерская и стоимостная. Определены преимущества и недостатки каждой из них. Доказана необходимость построения интегрированной финансовой стратегии, которая должна учитывать всех заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Предложена взаимосвязь составляющих интегрированной финансовой стратегии и элементов критерия эффективности.

Ключевые слова: стратегическое финансовое управление, бухгалтерская модель, стоимостная модель, интегрированная финансовая стратегия, стоимость банка.

ANNOTATION

This article presents the generalization of existing approaches to evaluation of the strategic financial management in the bank. It analyses two financial models for the evaluation of efficiency of strategic decisions: accounting and cost model. The article presents advantages and disadvantages of each approach. It also proposes interconnection between integrated financial strategy and elements efficiency criteria. The article proves the necessity of integrated financial strategy, which has to take into account position of all stakeholders.

Keywords: strategic financial management, accounting model, cost model, an integrated financial strategy, the value of the bank.

Постановка проблеми. Фінансове управління в банку відрізняється значною специфікою, пов'язаною із сутністю банківської діяльності й напрямів його діяльності. Фінансове управління має бути спрямованим на супроводження основних процесів банку щодо продажу фінансових послуг, тому що кожна трансакція практично миттєво впливає на стан і структуру динамічного балансу банку, показники ліквідності та ризиковості, що є об'єктами регулювання в банківській сфері.

Відповідно, потрібно розробляти ефективну й надійну фінансову стратегію, яка інтегруватиме всі аспекти діяльності банку, пов'язані з фінансами, на основі економічного, нормативного та інституційного підходів з урахуванням впливу стохастистичних факторів. Стратегія визначає пріоритетні бізнес-процеси, його організаційну структуру й через систему мотивації та бюджетування впливає на фінансові й нефінансові показники діяльності банку.

Сучасні системи фінансового менеджменту в більшості випадків дуже формалізовані, їм притаманна негнучкість процесів планування та контролю, погана координація управління ефективністю, ризиками й ліквідністю, внутрішня інформаційна закритість.

Водночас пожвавлення темпів зростання банківської діяльності потребує зміщення акценту від продажу масових банківських продуктів і послуг до оперативної максимізації ринкової вартості банку, пошуку додаткових джерел фінансування, оптимізації ресурсної бази та скорочення фінансових ризиків.

Фінансова стратегія має відповідати на запитання, що потрібно зробити для того, щоб послуги банку були більш цінними для клієнтів і приносили прибуток акціонерами. Узагальнення цілей оцінювання та суб'єкта оцінювання дає змогу виокремити два типи завдань оцінювання банку. По-перше, завдання оцінювання фінансового стану банку, його кредитоспроможності та привабливості для клієнтів. Розв'язання цього завдання можливе на основі аналізу операцій, витрат, доходів і ризиків, які вже були проведені банком. По-друге, завдання оцінювання вартості банку, його активів, боргів, акцій і бізнесу загалом. На відміну від першого типу завдань, друга група орієнтована на аналіз перспектив розвитку банку, відповідність доходів, витрат і ризиків стратегії банку. Відповідно, набуває актуальності питання вибору економічних показників та критеріїв оцінювання ефективності діяльності банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності стратегічного фінансового управління розглянуті в наукових працях відомих учених, таких як Дж. Лафта, А. Герасимович, І. Івасів, А. Дамодаран, М. Портер, Дж. Сінкі, П. Роуз, І. Хомініч.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняні й зарубіжні на-

уковці не раз робили спроби переосмислення та пошуку перспективних шляхів оптимального вирішення проблеми оцінювання ефективності фінансового стратегічного управління. Цей досвід має велику цінність, але його недостатньо для побудови ефективної структури управління системою фінансової стратегії в сучасних умовах.

Мета статті. Метою дослідження є розробка інтегрованої фінансової стратегії банку в умовах обмежених ресурсів і визначення критеріальної бази оцінювання ефективності фінансової стратегії банку.

Виклад основного матеріалу. Визначення критерію ефективності стратегічного фінансового управління є найважливішим і досить складним елементом формування фінансової стратегії. Складність побудови критерію ефективності для оцінювання ефективності сформованого стратегічного портфеля фінансових рішень і вибору з альтернативних варіантів подальшого розвитку полягає у визначенні низки ключових моментів, а саме:

- вибір фінансової моделі оцінювання ефективності стратегічних рішень;
- визначення значущих індикаторів стратегічного розвитку банку;
- оцінювання інноваційного характеру прийнятих стратегічних рішень;
- облік управлінської гнучкості й активного впливу на розвиток найбільш сприятливого сценарію для банку.

Під вартістю банківської установи розуміємо внутрішнє оцінювання майбутніх грошових вигод, що отримує банк від використання наявних і потенційно доступних ресурсів, а не минулих значень прибутку або зафіксованих у бухгалтерському обліку активів. Стратегічний критерій банку формулюється в термінах максимізації добробуту власників капіталу як інвесторів банку [2].

Існує два погляди на це питання: розглядати власників тільки власного капіталу або ж усіх зацікавлених у функціонуванні банку осіб, які мають можливість впливати на прийняті рішення.

На сьогодні відомі дві фінансові моделі діагностування ефективності стратегічних рішень – бухгалтерська (облікова) й вартісна (іноді трактується в літературі як економічна).

Бухгалтерський і вартісний погляди на банк істотно відрізняються: орієнтуються на різні критерії успіху; кожний з підходів має власне бачення змін, які відбуваються; кожному підходу притаманні певні переваги та недоліки.

Розглянемо більш детально кожний із підходів. Бухгалтерська модель орієнтована на оцінювання збалансованості потоків з операційної, інвестиційної й фінансової діяльності, за допомогою неї здійснюється контроль над поточними операціями в банку. Цей підхід є прийнятним для вирішення питань короткострокового вибору. Фінансові прогнози та плани здійснюються від досягнутого, без сценарного перегляду й урахування можливостей активного впливу на реалізацію прийнятих рішень. Підхід будується на використанні статичних показників, що відображають наявні фінансові результати (ROI, ROE, RONA, EPS,P/S тощо), які розраховуються за даними фінансової звітності на певну дату. Проблема цієї моделі – спроба перенести її методологію для вирішення інших завдань, наприклад, здійснення вибору між стратегічними альтернативами, прийняття довгострокових рішень, оцінювання високо ризикованих операцій.

Традиційні фінансові звіти на базі стандартів бухгалтерського обліку були розроблені для потреб банків епохи бюджетування й довгострокового планування, в основі стратегії розвитку яких лежали прогнози продажів банку на кілька років уперед з урахуванням екстраполяції сформованих у минулому тенденцій. Як генеральна мета розвитку декларувалася максимізація фінансового прибутку (прибутковості) банківської установи. Тому цей критерій належить до операційної, а не стратегічної фінансової ефективності. Визначення критерію розвитку банку тільки в термінах фінансової прибутковості занадто просто й неповно.

Цьому є два пояснення. По-перше, існує можливість відмовитися від довгострокових прибутків, щоб збільшити короткострокові показники, за рахунок аспектів, пов'язаних із виживанням банківської установи. По-друге, такий підхід не враховує інтересів інших зацікавлених сторін. Отже, концентрація тільки на короткострокових фінансових показниках може призвести до дисбалансу в розвитку установи в довгостроковій перспективі.

Найчастіше головним користувачем цієї інформації є власник позикового капіталу, який оцінює кредитні ризики та приймає рішення про розмір і платність наданих позикових коштів. Проте, базуючись на стандартних звітних даних (витрати, використані ресурси), неможливо оцінити стратегічні ризики та втрачати вигоду від прийнятих рішень. Власники власного капіталу й потенційні інвестори банку потребують інших оцінок досягнутого.

Як рішення описаної проблеми в епоху розвитку стратегічного фінансового управління в західній теорії управління у 80-х роках минулого століття розвинувся новий напрям, оснований на використанні показників грошового потоку та їх похідних, які належать до категорії динамічних показників (NPV, DCF, IRR).

З'явилися праці Д. Стюарта, Дж. Штерна, А. Раппопорта, розробки Гарвардської школи й консалтингової компанії McKinsey, які започаткували використання в практиці управління міжнародних компаній цільових критеріїв розвитку та оцінювання бізнесу, що базуються на принципах створення вартості (цінності) – Value Based Management (VBM). До цих показників належать ринкова вартість, ринкова вартість для акціонерів, економічна додана вар-

тість і додана вартість для акціонерів.

Запропоновані ними показники є більш адекватними вимірниками ефективності й потенціалу бізнесу, оскільки враховують перспективи, стратегію розвитку компанії.

VBM – концепція управління, спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях банку за рахунок концентрації зусиль усіх осіб, які приймають рішення, на ключових факторах вартості. Зі всієї множини альтернативних цільових функцій у межах розглянутої концепції обирається максимізація вартості банку.

Проте потрібно зауважити, що поняття вартості банку є складним і неоднозначним поняттям. Вартість банківського бізнесу може визначатися не лише в контексті його продажу, за умови злиття чи поглинання, залучення інвестицій або розміщення акцій на фондовому ринку, а й розглядатися як важливий інформативний комплексний показник, який становить інтерес для широкого кола контрагентів та оцінює ефективність менеджменту, успішність, стійкість, інвестиційну привабливість банку. Це створює можливість розгляду зростання вартості банківського бізнесу як інтегрального індикатора успішності діяльності банку [4].

Вартісну модель можна трактувати як ринковий погляд на банк, за якого увага концентрується насамперед на високій невизначеності майбутніх результатів і нових можливостях, які виникають (технологічних, маркетингових, управлінських, фінансових).

Принципова відмінність вартісної моделі аналізу прийнятих рішень від бухгалтерської – це вибір критеріїв оцінювання й облік управлінської активності. Так як і вартісний, і бухгалтерський підходи оцінюють досягнуте та перспективи розвитку банку в грошовому вираженні (у грошовій формі оцінюються використані засоби-активи, отримані результати – прибуток і фактично доступні потоки коштів), то перша відмінність пов'язана з вибором критеріїв оцінювання (успіху), побудовою мотиваційних механізмів для менеджерів. Управлінська активність виражається в можливості врахування в критеріях оцінювання всіх ринкових можливостей; невизначеності планованих результатів; можливості коригувати рішення залежно від зміни зовнішніх факторів, тобто не жорстке слідування раніше наміченому сценарію, а пошук найкращого рішення в певний момент.

Отже, перевага вартісної моделі – облік управлінської активності у формуванні критерію оцінювання, що є вирішальним фактором при формуванні критерію оптимальності стратегічних фінансових рішень.

Вартісна модель банку виходить із того, що цільовою функцією прийняття фінансових (короткострокових і довгострокових) рішень і критерієм їх оцінювання є максимізація вартості банку. Максимізація вартості означає максимізацію добробуту всіх власників капіталу або тільки власників фінансового капіталу банку (акціонерів, власників часткою власного капіталу), що забезпечують своїми коштами динамічне й стійке функціонування банку на ринку.

Складніший процес відбувається в разі побудови стратегії розвитку банку, яка в основі своїй має інноваційний характер, де активна позиція та ідеї є, по суті, найголовнішими стратегічними ресурсами для конкурентної боротьби. Отже, у банку існує важливий стратегічний ресурс – інноваційний потенціал, який обов'язково повинен бути врахований при побудові стратегічного фінансового критерію.

Інноваційний характер фінансових стратегічних рішень можна оцінити, кількісно оцінивши вартість банку, що створюється її невідчутними активами й насамперед інтелектуальним капіталом. У літературі цю вартість часто називають новою вартістю. Визначимо її як інноваційну вартість банку, підкресливши, що основою для створення цієї вартості є інноваційний характер стратегічних рішень, підвищена увага до розвитку й ефективне використання переваг банку в стратегічному періоді. Отже, інноваційна вартість – ця додана вартість, що створюється невідчутними активами банку й насамперед інтелектуальним капіталом. Вона відображає здатність банку ефективно використовувати невіддільні нематеріальні переваги для отримання нормальних прибутків, які є головним стратегічним ресурсом у стратегічному фінансовому управлінні. Облік інноваційної вартості при побудові критерію оптимальності фінансової стратегії є головним завданням стратегічного моделювання в інноваційній економіці [5].

У фінансовій аналітиці прийнято розрізняти традиційну і стейкхолдерську моделі аналізу (рисунок 1).

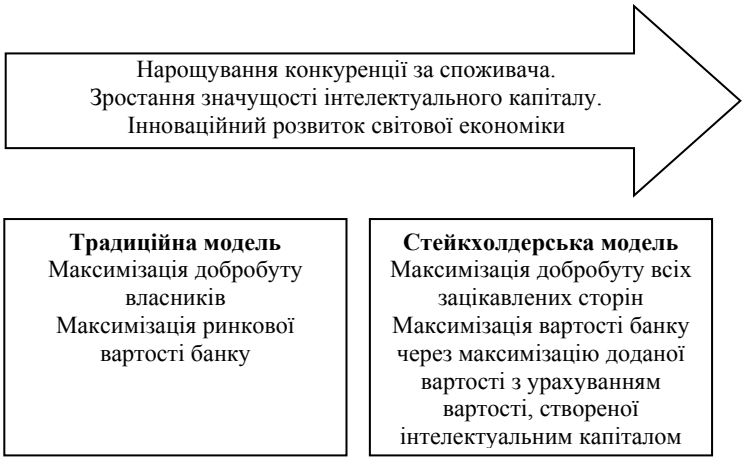


Рис. 1. Основні підходи до визначення цільової функції стратегічного розвитку

Стейкхолдерська модель – модель, що вра-

ховує інтереси як фінансових, так і нефінансових власників капіталу банку. Зацікавленість із приводу управління нефінансовим капіталом пов'язана з виходом українського бізнесу на міжнародні ринки, наростанням конкуренції на внутрішньому ринку. Банки розуміють, що саме управління нематеріальними активами, особливо пов'язаними з ними ризиками й можливостями, стає ключовим фактором стійкості конкурентоспроможності банку. Інвестиції в нематеріальні активи, інтелектуальний капітал уже приносять бізнесу значні переваги. На жаль, більшість українських банків недооцінюють роль нематеріальних активів, хоча інвестиції в них дають такий самий, а іноді й більший ефект для стратегічного розвитку, ніж інвестиції в матеріальні активи банків [3].

Що більш значущі в стратегії банку елементи інтелектуального капіталу, то більше варто при формалізації моделі звертатися до рекомендацій стейкхолдерської моделі. Вибір моделі цільового критерію у вартісній моделі аналізу повинен бути пов'язаний з обраною стратегією розвитку банку та створеними ключовими компетенціями. Стейкхолдерській моделі найбільше відповідає модель максимізації доданої (внутрішньої) вартості. Що більшою мірою в досягненні мети потрібно задіяти інтелектуальний капітал, то більшу значимість отримує новий фінансовий критерій – максимізація доданої (внутрішньої) вартості банку з урахуванням вартості, створюваної інтелектуальним капіталом.

Істотною помилкою банків, що призводить до проблем в управлінні, є змішання різних моделей бізнесу, нерозуміння відповідних їм ключових компетенцій менеджменту, необхідних для реалізації стратегії, і неправильно вибрана фінансова модель аналізу. Безсумнівно, управління грошовими потоками важливо для банку третього тисячоліття, але це має бути підкріплено й ефективним управлінням нематеріальними активами з метою досягнення конкурентних переваг. На сьогодні багато банків навіть не мають відомостей ні про зміст своїх нематеріальних активів, ні про їх вартість, ні про методи управління ними.

Важливими факторами, що зумовлюють трансформацію критерію оптимальності фінансового управління з традиційної вартості на стейкхолдерську вартість, є такі: накопичений людський капітал, структура капіталу, роль кредиторів і система корпоративного управління. Доцільно виділяти банківсько-орієнтовану стейкхолдерську модель управління вартістю, на яку орієнтуються банки континентальних Європи та Азії, і персонал-орієнтовану, якій надають перевагу в компаніях з високою часткою інтелектуального капіталу (компанії сфери послуг, високотехнологічні компанії). Відповідно, система управління вибудовується з урахуванням несформованого критерію ефективності та фінансової моделі.

Аналіз моделей оцінювання доданої вартості банку виявив, що як базова модель критерію ефективності фінансових стратегічних рішень найбільше підходить модифікована модель SAPV, яку можна подати в такому вигляді (1):

$$F_{SAPV} = \sum_{t=1}^{n} \frac{(\overline{CF})_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^{n_c} \frac{(C_0)_t}{(1+i)^t} + ROV + PV(T*Int) - PV(FD) =$$

$$= NPV + ROV + PV(T*Int) - PV(FD),$$

де F_{SAPV} – цільова функція критерію ефективності по моделі *SAPV;* $(\overline{CF})_t$ – середній грошовий потік у t-му році, оцінюється за допомогою моделей *CF*; *i* – ставка дисконтування для обраного виду грошового потоку; C_0 – початкові інвестиції; *n* – тривалість періоду отримання конкурентних переваг при реалізації стратегії; n_c – період капітальних вкладень; *PV (T * Int) = PV (Tax rale * Interest)* – сучасна вартість податкового щита; *PV {FD) (FD* – Financial Distress*)* – сучасна вартість втрат від зростання фінансових ризиків; *ROV* – премія реальних опціонів.

Ця модель відображає чотири фундаментальні елементи впливу на цінність стратегічних фінансових рішень, а саме:

- цінність, яка залежить від прийнятих стратегічних рішень щодо формування грошових потоків $(\overline{CF})_t$;
- цінність створених для компанії фінансових вигод через стратегічні інвестиційні рішення (*SNPV=NPV + ROV*);
- цінність, яка створена фінансовими рішеннями в кредитній сфері *PV (T * Int) – PV(FD)*, пов'язана з вигодами від залучення позикових коштів, використання альтернативних джерел фінансування та втратами через зростання фінансових ризиків;
- внесок у цінність управлінської активності (*ROV*).

П'ятий неявний елемент створення цінності пов'язаний з ефектами сприйняття інвесторами одержуваної інформації щодо використання фундаментальних факторів створення вартості, традиційно відображається в ставці дисконтування й впливає на розмір поданих оцінок (PV) по виділених другому і третьому елементах. Наприклад, підвищення відкритості банку, якості корпоративного управління, зростання ліквідності акцій є нефундаментальними важелями впливу на цінність, які можуть бути вбудовані в оцінювання ставки дисконтування. Що більше задіяно нефундаментальних факторів, то менша (за інших рівних умов) ставка дисконтування.

Кожен з елементів критерію ефективності відображає вплив складових фінансової стратегії на збільшення вартості банку (рисунок 2).

Так, перші два елементи показують внесок інвестиційної складової фінансової стратегії в збільшення вартості банку. Адекватне прогнозування грошових потоків та аналіз чистих наведених доходів по кожному альтернативному варіанту інвестиційного рішення й загалом по

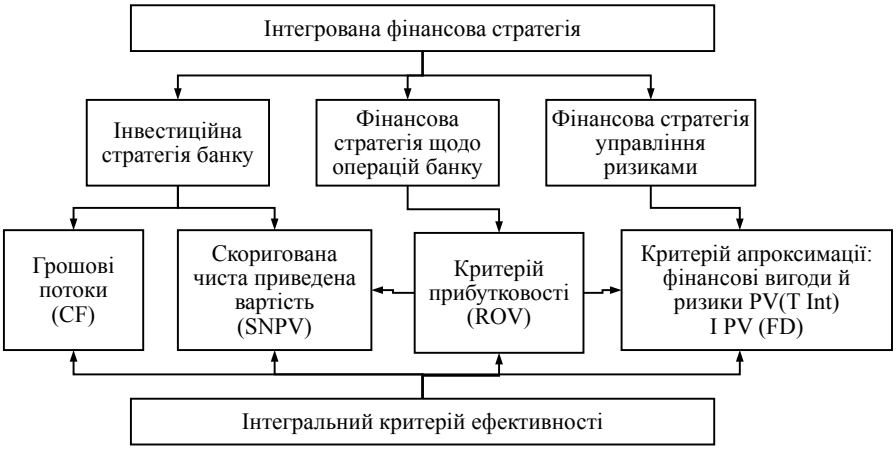


Рис. 2. Взаємозв'язок складових фінансової стратегії та елементів критерію ефективності

всій інвестиційній складовій фінансової стратегії є основою оптимального стратегічного інвестування. Третій елемент відображає вплив переважно кредитної складової. Важливим моментом цієї моделі є оцінювання додаткових вигод, створених кредитною складовою фінансової стратегії в позиковій потужності банку, тобто в можливості збільшити фінансовий важіль і податкові вигоди без збільшення витрат фінансових труднощів *PV (FD)*. Неврахування цього чинника під час оцінювання фінансової стратегії вплине на загальне недооцінювання можливості створення цінності кредитними рішеннями. Якщо ж стратегія реалізується в ситуації невизначеності, то внесок, який роблять у вартість банку інвестиційна та кредитна складові, може бути збільшений шляхом урахування альтернативних варіантів інвестування й кредитування за допомогою реальних опціонів.

Третій і четвертий елементи покликані відобразити вплив структурної складової на цінність фінансових стратегічних рішень. Сюди можна зарахувати вигоди від злиття й поглинання, зміни в структурах активів і пасивів. Якщо стратегія змінює становище в банку в напрямі корпоративного фінансового управління, то це теж збільшує цінність стратегії.

Важливим фактором, що впливає, загалом на внутрішню вартість, створену практично всіма складовими фінансової стратегії, є п'ятий неявний елемент – ставка дисконтування, методологію визначення якої необхідно уточнити. Так як ставка дисконтування впливає на інвестиційну та кредитну складові критерію оптимальності, з'ясуємо основні вимоги до побудови цих складових.

Модель CAPM передбачає, що необхідний рівень прибутковості від стратегічного проекту залежить від такого:

• безризикової дохідності r_f, що існує на ринку;

• ступеня систематичного ризику конкретного активу, у який вкладаються гроші; цей ризик виражається коефіцієнтом β, що показує ступінь чутливості дохідності конкретного активу до піднесень і спадів ринку;

• стану фінансового ринку (збільшення ризику на фінансовому ринку загалом призводить до того, що інвестори на ринку починають підвищувати свої вимоги до прибутковості; у результаті середньоринкова прибутковість або дохідність ринкового портфеля зростає).

Висновки. Стратегічне фінансове управління в сучасних умовах функціонування банків відіграє важливу роль, але, незважаючи на всю його високу значимість, на сьогодні як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі ця система управління не достатньо вивчена, досліджена й охарактеризована.

Ефективна система стратегічного фінансового управління має забезпечити таке:

• стабільне довгострокове підвищення вартості банку;

• узгодження стратегічних та операційних завдань окремих підсистем фінансового менеджменту;

• мотивацію суб'єктів фінансового управління й інших зацікавлених сторін для досягнення генеральної цілі фінансового менеджменту.

На основі цих вимог можна визначити поняття ефективного фінансового управління в банку як системи, яка забезпечує мотивацію всіх суб'єктів управління та зацікавлених сторін для забезпечення довгострокового підвищення вартості банку за умови збалансованості факторів, що визначають прибутковість, фінансову стійкість та інноваційну направленість діяльності банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Damodaran A. Valuing Financial Service Firms / A. Damodaran // Working paper. – 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sternnyu.edu/adamador/New_Home_Page/papers.html.
2. Івасів І.Б. Управління вартістю банку : [монографія] / І.Б. Івасів. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.
3. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
4. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компании / И.П. Хоминич. – М. : Издательство Российской экономической академии, 1998.
5. Роуз П. Банковский менеджмент / П. Роуз ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 1997.

УДК 336.226.11

Кулик П.Л.
начальник управління доходів і зборів з фізичних осіб головного управління Державної фіскальної служби в Івано-Франківській області, аспірант Національного університету державної податкової служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

CONCEPTUAL BASIS FOR DETERMINING FISCAL EFFICIENCY OF VAT

АНОТАЦІЯ
У статті вивчено погляди вчених щодо сутнісної характеристики фіскальної ефективності податку на додану вартість. Проаналізовано роль фактичних і потенційних надходжень податку на додану вартість у формуванні доходів бюджету. Здійснено оцінювання фіскальної ефективності податку на додану вартість з урахуванням основних макроекономічних показників, визначено фактори впливу на її формування.
Ключові слова: податок на додану вартість, фіскальна ефективність, надходження, відшкодування, бюджет, вплив, пільги.

АННОТАЦИЯ
В статье изучены взгляды ученых относительно сущностной характеристики фискальной эффективности налога на добавленную стоимость. Проанализирована роль фактических и потенциальных поступлений налога на добавленную стоимость в формировании доходов бюджета. Осуществлена оценка фискальной эффективности налога на добавленную стоимость с учетом основных макроэкономических показателей, определены факторы влияния на ее формирование.
Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, фискальная эффективность, поступления, возмещение, бюджет, влияние, льготы.

ANNOTATION
The views of scientists on the essential characteristics of VAT fiscal efficiency are studied in the article. The role of actual and potential VAT revenues in the formation of budget inflows is analyzed. Assessment of the fiscal effectiveness of VAT along with the main macroeconomic indicators is performed and the factors affecting its formation are determined.
Keywords: value added tax, fiscal effectiveness, revenues, compensation, budget, impact, benefits.

Постановка проблеми. Для оптимального соціально-економічного розвитку держави важливим є збільшення надходжень коштів до бюджетів усіх рівнів. Податок на додану вартість (далі – ПДВ) хоч і формує значну частину доходів бюджету, але вона є значно меншою від можливих потенційних надходжень. Тому питання аналізу та підвищення ефективності справляння податків на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему фіскальної ефективності ПДВ досліджували у своїх наукових працях Ф. Ярошенко, П. Мельник, В. Федосов, Ю. Іванов, О. Данілов, В. Андрущенко, А. Соколовська, А. Скрипник, А. Сігайов, Б. Карпінський, В. Парнюк, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, З. Варналій, В. Вишневський, С. Онишко та інші.

Мета статті. Метою роботи є аналіз ролі надходжень ПДВ у формуванні доходів бюджету, дослідження фіскальної ефективності ПДВ з урахуванням макроекономічних показників і визначення факторів, які впливають на її зниження чи підвищення.

Виклад основного матеріалу. Серед авторів, які робили спроби визначити поняття «ефективність», можна виділити Б. Райзберга та Дж. Блека. Так, відповідно до Сучасного економічного словника Б. Райзберга [10], ефективність – це відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, здійснених для забезпечення його отримання. Згідно із Тлумачним економічним словником Дж. Блека [1], ефективністю є досягнення яких-небудь певних результатів із мінімально можливими витратами або отримання максимально можливого обсягу продукції з певної кількості ресурсів.

Водночас існує багато спроб визначити поняття фіскальної ефективності ПДВ. Зокрема, М. Азаров, Ф. Ярошенко й Т. Єфименко визначають фіскальну ефективність як частку податку на додану вартість у ВВП [9]; аналогічне визначення дає А. Соколовська [12]. А. Скрипник визначає поняття фіскальної ефективності як можливість стабільного забезпечення очікуваного рівня надходжень, притаманного для країн, які перебувають у подібних соціально-економічних умовах [11]. На думку О. Воронкової, фіскальна ефективність податку – це частка цього податку в доходах бюджету [3], хоча А.Пислиця вважає, що таке твердження неточне через наявність інших показників, на основі яких можна робити висновки про фіскальну ефективність ПДВ [8].

Погоджуючись із багатьма економічними дослідженнями, на думку автора, фіскальна ефективність ПДВ повинна ототожнюватись із питомою вагою податку в макроекономічних показниках, таких як доходи зведеного бюджету, розмір ВВП, податкові надходження тощо.

З метою з'ясування ролі ПДВ у формуванні бюджету держави розглянемо інформацію стосовно надходжень основних бюджетоутворюючих податків, які надходять до Зведеного бю-

джету України (таблиця 1). При цьому оцінимо фіскальну ефективність ПДВ за показником його частки в податкових надходженнях Зведеного бюджету України за період 2007–2013 рр.

Розглянувши таблицю 1, можна відмітити, що сума ПДВ за період 2007–2013 рр. мала тенденцію до зростання, тоді як частка цього податку найбільшою була у 2009 р. на рівні 40,65% і перебувала в межах від 36 до 41%. На основі цього показника можна говорити, що фіскальна ефективність ПДВ у різні роки відрізнялась на кілька відсотків, що не надає можливості стверджувати про певну динаміку зміни цього показника.

Здійснивши аналіз фіскальної ефективності інших бюджетоутворюючих податків, варто зазначити, що вона в різні роки не мала чітко спрямованої динаміки та несуттєво відрізнялась за показником частки в податкових надходженнях Зведеного бюджету України. Зростання фіскальної ефективності за досліджуваним показником можна спостерігати лише акцизного збору, частка якого в податкових надходженнях зведеного бюджету у 2007 р. становила 6,57%, тоді як у 2013 р. – 10,34%. Фіскальна ефективність інших податкових надходжень у різні роки коливалась у межах 27–35%.

З метою визначення фіскальної ефективності ПДВ за запропонованими показниками наведемо динаміку макроекономічних показників (таблиця 2).

Із даних, відображених у таблиці 2, помітно, що з 2007 р. до 2012 р. всі досліджувані показники мали тенденцію до зростання. У 2013 р. через негативні події в економіці України та країні загалом розмір ВВП хоч і зріс на 46 млрд грн, але доходи Державного бюджету знизились на 6,9 млрд грн і становили 339,2 млрд грн. Подібна ситуація спостерігалась у 2013 р. із розмірами податкових надходжень до Державного бюджету, обсягом імпорту товарів і послуг та фактичним розміром ПДВ, суми якого, порівняно з 2012 р., були нижчими.

Показники, які відображають фіскальну ефективність ПДВ на основі його частки у ВВП, загальних доходах і податкових надходженнях Державного бюджету України за 2007–2013 рр., подані на рисунку 1.

Таблиця 1

Податкові надходження до Зведеного бюджету України в розрізі основних бюджетоутворюючих податків за 2007-2013 рр.

Період	Одиниця виміру	Податкові надходження, усього:	ПДВ (сальдо)	Податок на прибуток	Акцизний податок	Ввізне мито	Інші
2007	млрд грн	161,3	59,4	34,4	10,6	9,6	47,3
	%	100	36,83	21,33	6,57	5,95	29,32
2008	млрд грн	227,2	92,1	47,9	12,8	12,1	62,3
	%	100	40,54	21,08	5,63	5,33	27,42
2009	млрд грн	208,1	84,6	33	21,7	6,7	62,1
	%	100	40,65	15,86	10,43	3,22	29,84
2010	млрд грн	234,4	86,3	40,4	28,3	8,9	70,5
	%	100	36,82	17,24	12,07	3,80	30,08
2011	млрд грн	334,7	130	55,1	33,9	11,7	104
	%	100	38,84	16,46	10,13	3,50	31,07
2012	млрд грн	360,7	138,8	55,8	38,4	13,2	114,5
	%	100	38,48	15,47	10,65	3,66	31,74
2013	млрд грн	353,9	128,3	55	36,6	13,3	120,7
	%	100	36,25	15,54	10,34	3,76	34,11

Джерело: складено та розраховано автором на основі [4]

Таблиця 2

Динаміка окремих макроекономічних показників, що характеризують економіку України за 2007-2013 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
ВВП України, млрд грн	720,7	948,1	913,3	1094,6	1316,6	1408,9	1454,9
Доходи Державного бюджету України, млрд грн	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6	346,1	339,2
Податкові надходження Державного бюджету України, млрд грн	116,7	167,9	148,9	166,9	261,6	274,7	262,8
Обсяг імпорту товарів і послуг, млрд грн	364,6	565,1	449,6	585,6	782,4	793,6	676,3
Фактичний розмір ПДВ, млрд грн	59,4	92,1	84,6	86,3	130	138,8	128,3
Плановий (потенційний) розмір ПДВ, млрд грн	65,1	99,3	97,6	88,3	122,8	162,1	135,7

Джерело: складено й розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

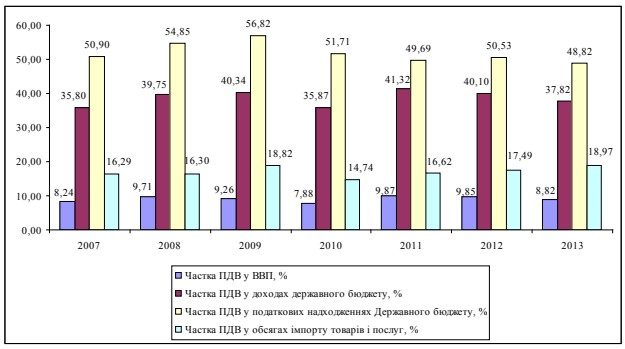


Рис. 1. Питома вага ПДВ у ВВП і доходах та податкових надходженнях Державного бюджету України, %

Джерело: розроблено автором за даними [2; 4]

З рисунка 1 бачимо, що показники, які відображають фіскальну ефективність ПДВ в аналізованому періоді, свідчать про те, що наявність дестабілізуючих факторів, які негативно впливають на фіскальну ефективність, яка в різні роки або зростала, або знижувалась. За рахунок ПДВ у 2007–2013 рр. формувалась майже половина податкових надходжень бюджету України, податок має високу питому вагу в доходах Державного бюджету – від 35,8% у 2007 р. до 41,32% у 2011 р. та 37,82% у 2013 р. Також важливим показником є частка ПДВ у ВВП України, найбільше значення якої було у 2011 р. на рівні 9,87%. Хвилеподібну динаміку мала частка ПДВ в обсягах імпорту товарів і послуг за період 2007–2013 рр., середнє значення якої становило 17,03%.

З огляду на зазначене на основі проаналізованих показників не можна легко виявити певної залежності між обсягом зібраного ПДВ у державний бюджет і зміною інших показників. Така ситуація може вказувати на наявність недоліків та вад в адмініструванні ПДВ, а також неправомірного заниження податкового зобов'язання, унаслідок чого платники податку сплачували менші суми. Особливого переконання ці висновки набувають на прикладі 2013 р., коли за умови зростання обсягів ВВП повинен зростати й обсяг ПДВ, але він знижувався. Але може бути, що розмір ПДВ був нижчим за рахунок інших показників, розглядаючи які в системі, не можна вказати про характер взаємозв'язку між фіскальною ефективність ПДВ і розміром показників, необхідних для її оцінювання.

Як правило, підвищення частки ПДВ у показниках Державного бюджету вказує на зростання фіскальної ефективності цього податку. Порівняно великий розмір частки ПДВ у ВВП України значно впливає на систему перерозподілу валового національного доходу. Така ситуація є наслідком існування переваг ПДВ перед іншими податками, серед яких щомісячна сплата до бюджету, відносна легкість адміністрування, особливо у випадку введення електронного адміністрування податку. Позитивним моментом для наповнення Державного бюджету є широка база оподаткування, оскільки оподаткуванню підлягають майже всі споживчі товари й послуги в країні.

Показник валових надходжень ПДВ відображає загальну суму податку, що надійшла до бюджету сукупно з усіх платників за звітний період. Після відшкодування ПДВ залишкова сума являє собою чисті надходження податку, розмір яких зараховується при плануванні дохідної частини Державного бюджету та коригується під час року, коли фактичні суми ПДВ не відповідають плановим. Під час оцінювання фіскальної ефективності ПДВ потрібно використовувати саме суму його фактичних надходжень.

Наявність великої кількості різних показників, що характеризують стан національної економіки й різноманітність підходів, дають змогу оцінювати фіскальну ефективність ПДВ за іншими параметрами. Варто враховувати також такі чинники, як валові надходження ПДВ, бюджетне відшкодування та пільги в оподаткуванні, розмір несплаченого податку внаслідок неправомірного нарахування, зміни структури податку, продуктивність та ефективна ставка ПДВ, сезонні коливання сплати ПДВ тощо.

З метою аналізу й оцінювання цих параметрів наведемо структуру ПДВ, сплаченого в Державний бюджет України у 2007–2013 рр. (таблиця 3).

Згідно з даними, відображеними в таблиці 3, помітна позитивна динаміка зростання ПДВ із вироблених в Україні товарів за період 2007–2013 рр., розмір якого у 2007 р. становив 36,5 млрд грн, тоді як у 2013 р. – 84,5 млрд грн, що на 48 млрд грн, або 231,5% більше, ніж у 2007 р. Загалом така ситуація спричинена зростанням цін на товари й послуги, що призвело до збільшення суми сплаченого ПДВ, але збільшення суми цього податку із вироблених в Україні товарів і послуг є позитивним моментом, оскільки основою для подальшого фінансування розвитку національної економіки України є зростання надходжень до Державного бюджету.

Відокремлено варто звернути увагу на розміри бюджетного відшкодування ПДВ, які за досліджуваний період зросли у 2,8 рази, з 18,9 млрд грн у 2007 р. до 53,4 млрд грн у 2013 р. Якщо подивитись на темп зростання ПДВ із вироблених в Україні товарів і темп зростання відшкодованого ПДВ (2,3 рази і 2,8 рази, відповідно), то останній є більшим, що в умовах кризових явищ в економіці України не бажано й негативно впливає на фіскальну ефективність ПДВ. Фактично це означає, що в умовах зниження сум надходження ПДВ у 2013 р. кількість розрахункових операцій, щодо яких було передбачено його повернення, мала збільшуватись.

Щодо частки відшкодованого ПДВ у сумі податку із вироблених в Україні товарів і по-

Таблиця 3

Динаміка структури податку на додану вартість у 2007-2013 рр.

Надходження	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Податок на додану вартість, усього, млрд грн	59,4	92,08	84,6	86,3	130	138,8	128,3
ПДВ із вироблених в Україні товарів, млрд грн	36,5	45,02	45,93	53,64	76,18	82,7	84,5
Бюджетне відшкодування, млрд грн	18,9	34,41	34,54	40,67	42,78	45,9	53,4
ПДВ із вироблених в Україні товарів (за вирахуванням бюджетного відшкодування), млрд грн	17,6	10,61	11,39	12,97	33,4	36,8	31,1
Частка ПДВ із вироблених в Україні товарів, яка була відшкодована, %	51,78	76,43	75,20	75,82	56,16	55,50	63,20
ПДВ з імпортованих товарів, робіт, послуг, млрд грн	41,7	81,47	73,21	73,35	96,69	101,6	96,5
Частка ПДВ із вироблених в Україні товарів (за вирахуванням бюджетного відшкодування) у загальних надходженнях від ПДВ, %	29,63	11,52	13,46	15,03	25,69	26,51	24,24
Частка ПДВ із імпортованих товарів у загальних надходженнях від ПДВ, %	70,20	88,48	86,54	84,99	74,38	73,20	75,21

Джерело: власна презентація на основі даних [4]

слуг, то у 2007 р. вона становила 51,78% і досягла 75,82% у 2010 р., тоді як у 2013 р. цей показник становив 63,2%. Таке значення є досить суттєвим і знижує фіскальну ефективність ПДВ. Низька фіскальна віддача ПДВ від українських товарів і послуг спостерігається через переважну експортну орієнтованість національної економіки, унаслідок чого ПДВ відшкодовується з Державного бюджету. У 2007 р. частка ПДВ із вироблених в Україні товарів і послуг у загальному обсязі податку становила 29,63%, у 2008 р. вона була найменшою і становила 11,52%, тоді як найбільшого значення досягла у 2012 р. – 26,51%. Для нарощування цього показника потрібно переорієнтовувати виробництво на внутрішнє споживання, заміщувати імпортну продукцію та послуги товарами українського виробництва, що, крім підвищення сум ПДВ, створить передумови для розвитку національної економіки шляхом створення робочих місць, раціональнішого використання матеріально сировинної та технічної бази, забезпечення соціального ефекту від підприємницької діяльності.

Розмір ПДВ з імпортованих товарів, робіт мав загалом позитивну динаміку, за винятком кризових 2009 та 2013 рр., коли ця сума була меншою, порівняно з попереднім роком. Так, у 2008 р. ПДВ з імпортованих товарів становив 81,47 млрд грн, у 2012 р. – 101,6 млрд грн, а у 2013 р. – 96,5 млрд грн.

Динаміка окремих сум складових ПДВ за 2007–2013 рр. подана на рисунку 2.

Оскільки значна частина товарів і послуг із-за кордону ввозиться через відсутність власного виробництва, поряд із експортно-орієнтованою економікою в Україні наявна висока залежність від імпортованих товарів. Хоча прямий вплив на фіскальну ефективність ПДВ від такої ситуації мало відчутний, але опосередкований вплив є досить суттєвим, бо відсутність виробництва у власній країні й необхідність здійснення операцій імпорту виводить кошти із країни, на які можна розвивати власну економіку й тим са-

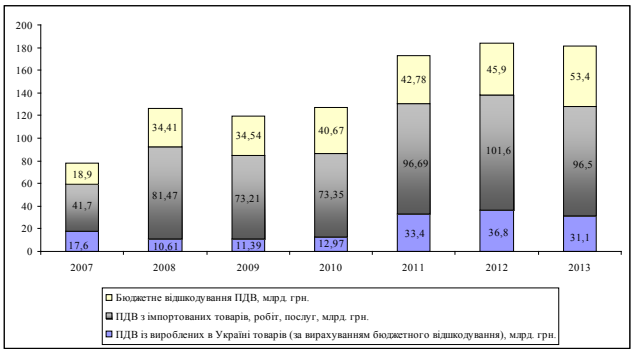


Рис. 2. Динаміка обсягів окремих складових ПДВ у Державному бюджеті України за 2007–2013 рр., млрд грн

Джерело: власна презентація на основі даних [4]

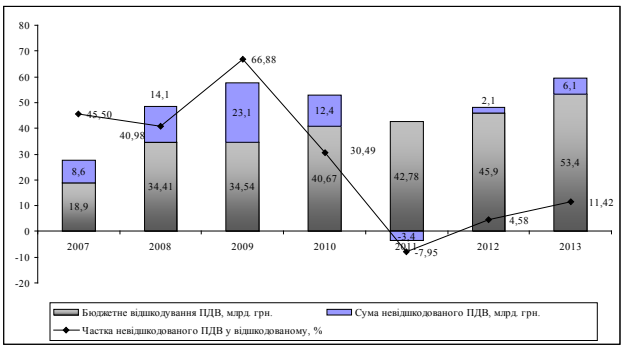


Рис. 3. Динаміка обсягів відшкодованого та невідшкодованого ПДВ в Україні за 2007–2013 рр., млрд грн

Джерело: власна презентація на основі даних [4]

мим створювати передумови для більшого нарощування сум ПДВ, у тому числі за рахунок його відшкодування та скорочення експорту.

Сума невідшкодованого ПДВ також дещо впливає на фіскальну ефективність ПДВ, але сума запланованого до відшкодування на певну звітну дату. Динаміка обсягів відшкодованого й невідшкодованого ПДВ в Україні за 2007–2013 рр. подана на рисунку 3.

З поданої на рисунку 3 інформації можна побачити, що обсяги невідшкодованого ПДВ у 2007–2009 рр. нарощувались – з 8,6 млрд грн до 23,1 млрд грн. У 2010 р. обсяги невідшкодованого ПДВ знизились до 12,4 млрд грн, після чого у 2011 р. заплановане значення щодо відшкодування ПДВ у Державному бюджеті перевищило на 3,4 млрд грн фактичне відшкодування, що свідчило про покращення ситуації з відшкодуванням цього податку. У 2012 р. заборгованість щодо відшкодування ПДВ становила 2,1 млрд грн, тоді як у 2013 р. вона зросла до 6,1 млрд грн. Відсутність ситуації, коли нарахований до відшкодування ПДВ повністю повертається в розпорядження суб'єктів господарювання, погіршує їх платоспроможність і призводить до додаткового навантаження на бюджетні можливості в наступних періодах. Серед найбільш поширених причин невідшкодування ПДВ можна виділити такі: відсутність коштів для повернення в достатній кількості ПДВ тим, хто має законні для цього підстави, наявність підозри щодо неправомірного звернення суб'єктів господарювання стосовно відшкодування ПДВ, затягування перевірок щодо правильності сум нарахування ПДВ, що підлягає відшкодуванню, корупційні діяння в певній сфері.

На продовження аналізу фіскальної ефективності ПДВ подамо динаміку обсягів відшкодованого ПДВ і загальну суму ПДВ за період 2002–2013 рр. (рисунок 4).

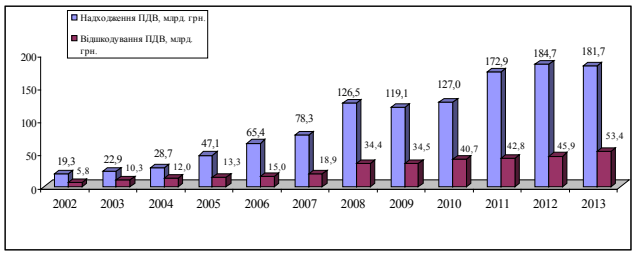


Рис. 4. Динаміка надходження ПДВ до бюджету та його відшкодування з бюджету протягом 2002–2013 рр., млрд грн

Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Згідно з поданими на рисунку 4 даними, із бюджету у вигляді бюджетного відшкодування на розрахункові рахунки платникам податків повертаються значні суми податку, що надійшли до нього в попередніх періодах. Основна частка такого відшкодування припадає на суб'єктів господарювання, які здійснюють експортні операції із застосуванням нульової ставки ПДВ.

Вивчивши структурні складові справляння ПДВ, такі як надходження податку до бюджету та його відшкодування, бачимо, що фактично ПДВ надходить значно більше, однак вагома частина з бюджету повертається у вигляді відшкодування ПДВ. При чому, якщо протягом 2003–2004 рр. частка відшкодованого ПДВ набула загрозливих масштабів і становила, відповідно, 45% та 41,8%, то у 2006 р. вона зменшилась до мінімального розміру, однак протягом наступних 4 років (2007–2010 рр.) вона поступово зростає, відповідно, з 24,1% до 32,0%, що свідчить про зменшення частки збирання ПДВ. Проте у 2011 р. така частка суттєво зменшилась, порівняно з 2010 р., а саме на 7,2 відсоткових пункта, і становила 24,6%. У 2012 р. ця величина становила 24,9%, тоді як у 2013 р. вона зросла до 29,4%, порівняно з 2012 р., зростання становило 4,5 процентних пункта.

Очевидним є висновок, що чим більше вдосконалюється процес відшкодування ПДВ, чим менше буде фактів безпідставного відшкодування податку з бюджету, тим вищою буде частка збору ПДВ, відповідно, більшими будуть його надходження до бюджету й фіскальна ефективність цього податку.

Помітне зростання фіскальної ефективності ПДВ у 2011 р. можна пов'язати із прийняттям Податкового кодексу України. Позитивною у 2011 р. була динаміка темпів зростання надходжень ПДВ щодо попередніх періодів, порівняно з темпами зростання бюджетного відшкодування. Так, якщо темпи приросту надходжень ПДВ у 2011 р. до 2010 р. становили 136,1%, то темпи приросту бюджетного відшкодування податку в цьому періоді – усього 105,2%. На відміну від 2011 р., у 2010 р. спостерігалась кардинально протилежна ситуація, коли темпи приросту надходжень ПДВ становили 106,6%, а темпи приросту бюджетного відшкодування податку – 118%. Проте ситуація у 2012–2013 рр. вказує на те, що більший вплив на фіскальну ефективність ПДВ має ситуація в національній економіці. Зокрема, у 2013 р. обсяг залучення ПДВ до Державного бюджету знизився на 8%, тоді як обсяг бюджетного відшкодування зріс на 18%. Для вирішення проблем щодо повернення ПДВ потрібно розробляти справедливу політику його адміністрування, сутність якої полягатиме в організації правомірного нарахування та сплати податку згідно з установленими в Податковому кодексі обмеженнями щодо утворення сум податкового кредиту. При цьому як стимул за таку практику з боку суб'єктів господарювання на рівні держави потрібно гарантувати повернення ПДВ у повному обсязі за умови підтвердження таких сум у встановленому порядку.

Оцінювання фіскальної ефективності ПДВ можна проводити на основі аналізу ефектив-

ної ставки, визначеної співвідношенням суми ПДВ у Державному бюджеті й обсягів кінцевого споживання домашніх господарств, а також за показником продуктивності ПДВ, що визначається як відношення ефективної та загальної ставки (таблиця 4).

З-поміж розрахованих ефективної ставки ПДВ і продуктивності ПДВ у таблиці 4 подана також динаміка коефіцієнта ефективності ПДВ, який розраховується діленням частки ПДВ у ВВП на загальну ставку ПДВ. Цей показник відображає рівень віддачі національної економіки за рахунок ПДВ, суми коштів якого акумулюються в Державному бюджеті. Зростання показника вказує на збільшення частки ПДВ у ВВП, що є свідченням активнішої сплати ПДВ суб'єктами господарювання та, відповідно, вищої фіскальної ефективності податку.

З таблиці 4 помітно, що після зниження поданих показників ефективності ПДВ у 2009–2010 рр. у 2011 р. спостерігались найвищі значення за досліджуваний період. Зокрема, ефективна ставка ПДВ у 2011 р. становила 15,94%, при цьому продуктивність податку – 79,68%, а коефіцієнт ефективності знаходився на рівні 49,40%. Така ситуація спостерігалась завдяки позитивному впливу зростання ВВП України, обсягів імпорту, оптового й роздрібного товарообігу, сприятливих умов для ведення господарської діяльності тощо.

Слід зазначити, що визначення фіскальної ефективності ПДВ суттєво ускладнюється через наявність тіньової економіки в Україні. База для розрахунків фіскальної ефективності ПДВ формується на основі даних Державної служби статистики Україні та звітів про виконання Державного бюджету, але реально врахувати обсяги тіньової економіки досить складно. Як показують розрахунки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, обсяги тіньової економіки в період з 2008–2013 рр. перебували в діапазоні від 28 до 43% від ВВП [13, с. 13]. Існують закордонні дослідження, які містять інформацію, що обсяги тіньового сектора економіки України досягають 52,8% від рівня ВВП [13]. Очевидно, що така ситуація значно погіршує показники, за якими можна оцінювати фіскальну ефективність ПДВ, оскільки реальні дані є значно нижчими від потенційних можливостей.

На думку фахівців із Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, фіскальний потенціал за відносно високого фактичного рівня ставки ПДВ в Україні знижується неадекватно низькою ефективною ставкою цього податку [6]. Тобто, якщо в результаті визначення ефективної ставки ПДВ, поданої в таблиці 4, вона є меншою від 20%, то це означає, що значна частина решти коштів обертається в тіньовому секторі економіки держави.

Потенційні надходження ПДВ із використанням фактичної ставки податку й кінцевого споживання домогосподарств як бази оподаткування, що розраховані в таблиці 4, дають змогу з'ясувати, що їх розмір у 2007 р. міг бути більшим на 24,4 млрд грн, або на 26,5%, тоді як у 2013 р. це значення могло бути 83,3 млрд грн, або 64,9%. Це означає, що Державний бюджет через різні причини щороку недоотримує значні суми коштів тільки за рахунок ПДВ.

За сталої фактичної ставки зростання ефективної ставки ПДВ здатне забезпечити зростання надходжень коштів до Державного бюджету України при одночасному дотриманні інтересів кінцевих споживачів і зниженні регресивного впливу ПДВ. Однак, як зазначає у своїх дослідженнях Т. Паянок [7, с. 7], в Україні протягом усіх років існування ПДВ державні органи керувались необхідністю наповнення Державного бюджету й не враховували повною мірою можливостей споживачів щодо його сплати та інтересів суб'єктів господарювання.

Доцільно врахувати й те, що через сезонність виробничо-господарської діяльності підприємств протягом року спостерігається сезонне зростання і зниження сплати ПДВ. На основі дослідження періодів на предмет найбільшого й найменшого надходження коштів від ПДВ існуватиме можливість з боку державних органів контролювати закономірність сплати податку, а також планувати витрати коштів з Державного бюджету, які потрібно здійснювати за рахунок сум ПДВ. Таке оцінювання можна проводити

Таблиця 4

Динаміка показників ефективної ставки, продуктивності й коефіцієнта ефективності ПДВ в Україні за період 2008-2013 рр.

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Надходження ПДВ, млрд грн	92,1	84,6	86,3	130,0	138,8	128,3
Кінцеве споживання домашніх господарств, млрд грн	582,4	581,7	686,1	816,3	962,6	1057,8
Роздрібний товарообіг, млрд грн,	287,9	246,9	266,4	305,6	354,2	387,8
у % до попереднього року	18,6	-16,6	7,6	14,7	15,9	9,5
Ефективна ставка ПДВ, %	15,81	14,54	12,58	15,94	14,42	12,13
Продуктивність ПДВ, %	79,04	72,71	62,91	79,68	72,10	60,64
Коефіцієнт ефективності ПДВ, %	48,56	46,31	39,43	49,40	49,25	44,1
Потенційні надходження ПДВ із кінцевого споживання, млрд грн	116,5	116,3	137,2	163,3	192,5	211,6

Джерело: розраховано автором на основі даних [2; 4; 13]

з використанням індексів сезонності, графічна інтерпретація яких дає змогу отримати хвилеподібну динаміку надходження ПДВ за періодами року. Розмір інтервалу коливань являє собою різницю між найбільшим і найменшим значенням розрахованих індексів (рисунок 5).

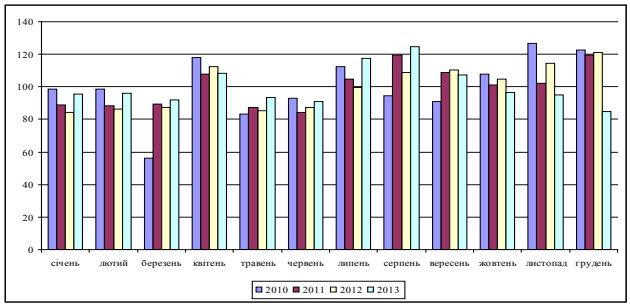


Рис. 5. Графік щомісячних коливань індексів сезонності ПДВ, %

Джерело: власна презентація на основі даних [4]

Відповідно до поданої на рисунку 5 інформації, бачимо, що надходження ПДВ за місяцями року має сезонний характер, що виявляється в нерівномірному надходженні податку до бюджету. За досліджуваний період збільшення обсягів надходження ПДВ спостерігалось у квітні, липні, серпні, листопаді та грудні. Оскільки обсяг ПДВ, сплаченого до Державного бюджету, залежить від активності суб'єктів господарювання в ринковому середовищі, то для згладжування сезонних коливань необхідна суттєва робота державних органів щодо забезпечення умов суб'єктам господарювання для сталого економічного розвитку, що виявлятиметься в рівномірній реалізації продукції на рівні всіх галузей національної економіки. Хоча, можливо, таких кроків робити не потрібно, але під час бюджетного планування факт сезонності необхідно враховувати, що створюватиме передумови до переведення потенційної частини ПДВ у фактичну та сприятиме підвищенню фіскальної ефективності податку.

Окрім відшкодування ПДВ, значно впливає на фіскальну ефективність ПДВ також сукупний розмір податкових пільг. Їх вплив за умови раціонально спланованого надання пільг в оподаткуванні для суб'єктів господарювання може бути різноспрямованим – спочатку відбуватиметься зменшення податкових надходжень у бюджет, а отже, і фіскальної ефективності податків, але потім за рахунок підвищення платоспроможності суб'єкти господарювання зможуть нарощувати обсяги діяльності та розмір сплачених до бюджету податків. У таких умовах зростатимуть фактичні надходження ПДВ і його фіскальна ефективність. У таблиці 5 подана динаміка податкових пільг із Державного бюджету України за 2007–2013 рр.

Як видно з таблиці 5, частка пільг із ПДВ за період 2007–2013 рр. у загальній сумі пільг у системі оподаткування зросла з 48,6% у 2007 р. до 68,7% у 2013 р. з найбільшим показником – 91,6% – у 2010 р. Загальна тенденція зміни обсягів податкових пільг була позитивною, тобто суми пільг зростали із одночасним збільшенням розміру пільг із ПДВ. Так, розмір пільг із ПДВ у 2007 р. становив 8,5 млрд грн, тоді як у 2013 р. ця сума зросла до 47,3 млрд грн. Оскільки зростання суми пільг виводить ці кошти з бюджету, про зниження фіскальної ефективності ПДВ свідчить зростання частки пільг у загальному обсязі ПДВ у 2,57 раза у 2013 р., порівняно з 2007 р.

Переважна частина пільг із ПДВ формується за рахунок нульової ставки ПДВ і господарських операцій, щодо яких не передбачена сплата цього податку, тоді як пільги соціального спрямування не набули поширення. Так, у 2013 р. найбільші обсяги пільг із ПДВ були сформовані в межах підтримки товаровиробників аграрної сфери агропромислового комплексу України, постачання медичних препаратів та українських освітніх послуг, операцій із транзитних вантажно-пасажирських перевезень суходільними й водними територіями України тощо.

Зазначені операції створюють нерівномірні конкурентні умови для ведення господарської діяльності суб'єктами господарювання. Зважаючи на це, на державному рівні варто розглядати можливості оподатковування ПДВ продаж товарів за диференційованими ставками різного ступеня важливості для споживачів, тим більше, що існує значний закордонний досвід у цьому напрямі. На шляху європейських інте-

Таблиця 5

Динаміка податкових пільг і їх частки в надходженнях ПДВ у 2007-2013 рр.

Рік	Загальна сума податкових пільг, млрд грн	Пільги з ПДВ, млрд грн	Питома вага пільг з ПДВ у загальних обсягах пільг, %	Надходження ПДВ у бюджет, млрд грн	Співвідношення суми пільг і надходжень ПДВ, %
2007	17,5	8,5	48,6	59,38	14,31
2008	22,8	14,9	65,4	92,08	16,18
2009	28,2	16,8	59,6	84,6	19,86
2010	37,1	34	91,6	86,32	39,39
2011	59,2	39,9	67,4	130	30,69
2012	63,8	42,1	66,0	138,8	30,33
2013	68,9	47,3	68,7	128,3	36,87

Джерело: власні розрахунки на основі даних [4; 6; 14, с. 56]

граційних перетворень подібні заходи можуть наблизити повноцінне входження України у світові фінансово-економічні рухи. Зміна підходів до оподаткування різних товарів за диференційованими ставками в умовах раціонально обґрунтованої системи ставок зможе створити враження для кожного окремого суб'єкта господарювання щодо заниженого оподаткування цим податком своїх товарів і послуг порівняно з іншими. Така ситуація повинна мати позитивні наслідки для Державного бюджету внаслідок збільшення обсягів залученого ПДВ та залучення потенційних сум цього податку, які перебувають у тіньовому обігу, що, відповідно, підвищуватиме фіскальну ефективність податку.

Висновки. Дослідження дало змогу встановити, що за рахунок ПДВ формується значна частина надходжень. Сума ПДВ за період 2007–2013 рр. мала тенденцію до зростання, частка цього податку найбільшою була у 2009 р. – 40,65%, в інші роки становила від 36 до 41%.

Фіскальна ефективність ПДВ оцінена на основі показників частки ПДВ у ВВП, податкових надходженнях бюджету й загальних доходах бюджету, розрахована також динаміка ефективної ставки ПДВ, продуктивності ПДВ та коефіцієнта ефективності ПДВ. Установлено, що податок має високу питому вагу в доходах бюджету – від 35,8% у 2007 р. до 41,32% у 2011 р. та 37,82% у 2013 р. Також суттєвим показником є частка ПДВ у ВВП України, найбільше значення якої було у 2011 р. – на рівні 9,87%. Хвилеподібну динаміку мала частка ПДВ в обсягах імпорту товарів і послуг за період 2007–2013 рр., середнє значення якої становило 17,03%. Його фіскальна ефективність поступово зростає.

Розрахунок потенційних надходжень ПДВ із використанням фактичної ставки податку та кінцевого споживання домогосподарств як бази оподаткування дав змогу з'ясувати, що їх розмір у 2007 р. міг бути більшим на 24,4 млрд грн, або на 24,4%, тоді як у 2013 р. це значення могло бути 83,3 млрд грн, або 64,9%. Це означає, що Державний бюджет через різні причини щороку недоотримує тільки за рахунок ПДВ значні суми коштів.

Загалом на основі аналізу потенційних надходжень і фіскальної ефективності ПДВ можна зробити висновок, що на ці показники вирішальний вплив має стан економіки України, зокрема тих зовнішніх та внутрішніх умов, у яких кожен окремий суб'єкт господарювання здійснює виробництво й реалізацію продукції. Суттєвою проблемою, яка знижує фіскальну ефективність ПДВ, є використання тіньових схем ухилення від оподаткування цим податком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь / Дж. Блэк. – М. : Весь Мир, 2000. – 840 с.
2. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Воронкова О.М. Податкове регулювання економічних процесів / О.М. Воронкова // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 40–46.
4. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2007–2013 роки // Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/ doccatalog/list?currDir=146477.
5. Інформація про втрати бюджету внаслідок податкових пільг за 2012 рік // Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sts.gov.ua/dodatkova-informatsiya.
6. Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ : [аналітична записка] // Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/247/.
7. Паянок Т. Реформування ПДВ в умовах економічної кризи / Т. Паянок // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 49–51.
8. Пислиця А.В. Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу / А.В. Пислиця // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : [науковий збірник]. – 2008. – Вип. 4. – Т. 2. – С. 101–111.
9. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету : [монографія] / [М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – 344 с. – С. 26.
10. Современный экономический словарь / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева]. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
11. Скрипник А.В. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні / А.В. Скрипник, Т.М. Паянок // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 29–42.
12. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 453 с.
13. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : [аналіт. доп.] / [Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
14. Чічкова В.Ю. Пільги з ПДВ в Україні: сучасний стан та перспективи гармонізації із законодавством ЄС / В.Ю. Чічкова // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 4. – С. 53–59.

УДК 339.732.2(477)

Курач В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Аксьонова Л.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ANALYSIS OF INVESTMENT MARKET OF UKRAINE IN THE PRESENT CONTEXT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку іноземних інвестицій і визначено основні країни-інвестори. Розглянуто структуру надходжень інвестицій до України та її місце в міжнародних рейтингах. Обґрунтовано важливість залучення прямих іноземних інвестиції у промисловість задля забезпечення конкурентоспроможного розвитку української економіки. Визначено проблеми, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності й знижують конкурентоспроможність галузей економіки. Розглянуто основні позитивні кроки національного уряду. Запропоновано систему заходів щодо стимулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці України.

Ключові слова: прямі міжнародні інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні фінансові ресурси, іноземні інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована динамика иностранных инвестиций и определены основные страны-инвесторы. Рассмотрена структура поступлений инвестиций в Украину и ее место в международных рейтингах. Обоснована важность привлечения прямых иностранных инвестиций в промышленность для обеспечения конкурентоспособного развития украинской экономики. Определены проблемы, которые тормозят развитие инвестиционной деятельности и снижают конкурентоспособность отраслей экономики. Рассмотрены основные позитивные шаги национального правительства. Предложена система мер по стимулированию процесса привлечения прямых иностранных инвестиций и устранению негативных тенденций в экономике Украины.

Ключевые слова: прямые международные инвестиции, портфельные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные финансовые ресурсы, иностранные инвесторы.

ANNOTATION

In the article the dynamics of the foreign investments were analyzed and the main investor countries were defined. The structure of the investments inflows in Ukraine was considered and the place in the international rankings. It justifies importance of attraction of direct foreign investments into industry for ensuring competitive development of the Ukrainian economy. Identified problems that slow down the development of the investment activity and reduce the competitiveness. Considers main positive steps of the national government. Offers a system of measures for stimulation of the process of attraction of direct foreign investments and elimination of negative tendencies in the Ukrainian economy.

Keywords: direct international investments, portfolio investments, investment climate, investment attractiveness, foreign financial resources, foreign investors.

Постановка проблеми. За останній рік економіка нашої держави зазнала глибоких структурних деформацій і на сьогодні значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю факторів виробництва й рівнем добробуту населення.

Незважаючи на суттєві заходи Уряду щодо стабілізації курсу національної валюти, зниження банківських ставок, наповнення золотовалютних резервів і покращення платіжного балансу країни, поки що не вдається повною мірою використати її експортний потенціал і підвищити міжнародну конкурентоспроможність.

Економіка України вкрай потребує припливу інвестиційних ресурсів, які є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази, стимулювання конкуренції на ринку, підвищення рівня зайнятості, розбудови соціальної інфраструктури.

Залучення іноземних інвестицій, крім того, призводить до структурних зрушень і ремісії національної економіки, упровадження новітніх технологій та стандартів, зарубіжного організаційного й управлінського досвіду, поліпшення платіжного балансу, комплексного використання ресурсів, зниження рівня залежності від імпорту.

Тому аналіз сучасних тенденцій руху прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни, визначення чинників і закономірностей їх впливу на рівень інвестиційного клімату та перспектив активізації інвестиційного процесу в державі зумовлюють актуальність проведених досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам залучення іноземних інвестицій, дослідження інвестиційної привабливості економіки України й підвищення її конкурентоспроможності присвячено чимало праць вітчизняних та іноземних учених-економістів, серед яких можна виділити Я.М. Бондаренка, А.П. Гайдуцького, Ю.В. Герасименка, А.І. Сухорукова, С.В. Козловського, Т.В. Майорову,

А.С. Музиченка, А.А. Пересаду, С.О. Шосталь, М. Дулі, Дж. Харда й інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі практичні питання активізації інвестиційного процесу в нашій країні потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Метою статті є оцінювання сучасного стану надходження й розподілу інвестицій, аналіз динаміки залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку та дослідження проблеми підвищення її інвестиційної привабливості.

Завданням дослідження є розробка заходів і пропозицій щодо стимулювання інвестиційної діяльності та створення умов для подальшого збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій.

Теоретичну й методологічну основу дослідження становлять прикладні праці вітчизняних і зарубіжних спеціалістів у галузі інвестування, а також статистичні та аналітичні дані.

Виклад основного матеріалу. За даними Конференції ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), прямі іноземні інвестиції у світі у 2013 році, порівняно із 2012 роком, зросли на 9% (до 1450 млрд дол. США) і за прогнозами зростатимуть надалі в наступні три роки [1, с. 2].

До перехідних економік (держав колишнього СРСР і колишніх соціалістичних країн Європи) приплив прямих іноземних інвестицій за 2013 рік зріс на 28% (до 108 млрд дол. США).

Натомість в Україні політична й економічна нестабільність 2013 року призвели до скорочення іноземних інвестицій [1, с. 3].

Прямі іноземні інвестиції на душу населення в Україні, починаючи з 1991 року, становили 1,388 дол. США, тоді як у Польщі – 6,472 дол. США, а в Чехії – 13,569 дол. США [2].

Акціонерний капітал нерезидентів в Україні на 1 липня 2014 року становив 50,0 млрд дол. США, що на 11,92% нижче за значення показника на початок року.

Частково зниження обсягу інвестицій зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал зменшився на 7,3 млрд дол. США

В українську промисловість було спрямовано 16,1 млрд дол. США, або 32,1% прямих інвестицій, установи фінансової та страхової діяльності – 12,7 млрд дол. США, або 25,3%, на підприємства оптової та роздрібної торгівлі й ремонту автотранспорту – 6,4 млрд дол. США, або 12,8%, в організації із роботи з нерухомістю – 4,0 млрд дол. США, або 8,1%, наукові й технічні організації – 3,3 млрд дол. ША, або 6,6% [3].

Заборгованість українських підприємств перед прямими іноземними інвесторами на 1 липня 2014 року становила 9,8 млрд дол. США, загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, – 59,8 млрд дол. США [3].

На кінець 2014 року в Україні спостерігалися найгірші серед держав Центральної та Східної Європи показники індексу ділового клімату: показник кон'юнктури знизився на 44 відсоткові пункти (до мінус 52); показник ділових прогнозів інвесторів погіршився на 37 пунктів, показник інвестицій – на 13 пунктів. Враховуючи, що шкала індексу сягає значень від +100 до -100, усі показники перебувають у її негативній частині, указуючи на песимізм інвесторів [4].

На сьогодні світовий ринок прямих інвестицій є вкрай монополізованим – лише 20 країн світу отримують близько 80% усіх інвестицій. Із 1,4 трлн дол. США інвестицій у 2013 році

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну, млн дол. США

Країни	Роки							
	2011		2012		2013		на 01.10.2014	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Усього	49362,3	100,0	54462,4	100,0	58156,9	100,0	48522,6	100,0
У тому числі:								
Кіпр	12645,5	25,6	17275,1	31,7	19035,9	32,7	15119,6	31,2
Німеччина	7386,4	15,0	6317,0	11,6	6291,8	10,8	5769,6	11,9
Нідерланди	4822,8	9,8	5168,6	9,5	5561,5	9,6	5209,2	10,7
Російська Федерація	3594,5	7,3	3785,8	7,0	4287,4	7,4	2957,2	6,1
Австрія	3423,1	6,9	3401,4	6,2	3257,5	5,6	2676,0	5,5
Велика Британія	2508,2	5,1	2556,5	4,7	2714,1	4,7	2326,4	4,8
Франція	2230,7	4,5	1884,9	3,5	1825,8	3,1	1648,2	3,4
Швеція	1744,0	3,5	1600,1	2,9	-	-	-	-
Віргінські Острови (Британія)	1607,0	3,3	1884,9	3,5	2493,5	4,3	2005,3	4,1
США	1043,1	2,1	936,7	1,7	991,1	1,7	886,6	1,8
Італія	965,9	2,0	1015,9	1,9	1267,8	2,2	1047,0	2,2
Швейцарія	960,3	1,9	1106,2	2,0	1325,4	2,3	1393,9	2,9
Польща	875,5	1,8	916,4	1,7	845,4	1,5	821,9	1,7
Інші країни	5555,3	11,2	6732,5	12,0	8259,7	14,1	6661,7	13,7

1,1 трлн дол. США надійшли у 20 країн, а лише 0,3 трлн дол. США у 183 країни.

З цієї суми інвестицій 33 країни отримали 150 млрд дол. США, ще 73 країни – близько 100 млрд дол. США, решта 77 країн конкурують за останні 50 млрд дол. США. Частка України у світових обсягах інвестицій постійно скорочується й у 2013 році становила вже менш ніж 0,2% [5].

За результатами 2014 року до десятки основних країн-інвесторів входять Кіпр – 15,12 млрд дол. США, Німеччина – 5,77 млрд дол. США, Нідерланди – 5,21 млрд дол. США, РФ – 2,96 млрд дол. США, Австрія – 2,68 млрд дол. США, Велика Британія – 2,33 млрд дол. США, Віргінські Острови – 2,01 млрд дол. США, Франція – 1,65 млрд дол. США, Швейцарія – 1,39 млрд дол. США й Італія – 1,05 млрд дол. США (таблиця 1) [6].

Щороку помітно зростає частка інвестицій із Кіпру та Британських (Віргінських) Островів. Але їх не можна назвати в прямому сенсі іноземними, оскільки це, за невеликим винятком, кошти вітчизняних бізнесменів.

Частка решти країн суттєво скоротилася. Так, Росія за 20 останніх років вклала в Україну менш ніж 1% своїх інвестицій, Польща – менш ніж 1,5% [5].

За прогнозами фінансових аналітиків, у період 2015–2025 років Україна може розраховувати лише на мінімальні обсяги іноземних інвестицій.

Така ситуація пояснюється таким:

– по-перше, у США, завдяки відкриттю покладів дешевого сланцевого газу, знову стає вигідно відкривати виробництва і складальні цехи, що сприятиме зростанню прямих інвестицій у країну до 300–400 млрд дол. США на рік;

– по-друге, у Китаї влада планує перейти від кількісного зростання економіки до якісного, що призведе до щорічного припливу інвестицій в обсязі 200–250 млрд дол. США;

– по-третє, у ЄС, завдячуючи створенню Фонду стратегічних інвестицій, планується залучити майже 400 млрд дол. США прямих інвестицій [5].

Відповідно до даних платіжного балансу, за січень–серпень 2014 року обсяг прямих інвестицій з України перевищив обсяг укладених в Україну коштів, і дефіцит прямих іноземних інвестицій становив 594 млн дол. США. За аналогічний період 2013 року профіцит іноземних інвестицій перевищив 3 млрд дол. США. Аналогічна динаміка складається й на ринку портфельних інвестицій (профіцит 2013 року – 1,9 млрд дол. США та дефіцит 2014 року – 365 млн дол. США) [7].

Ринок злиття й поглинання в Україні у 2014 році засвідчив найгірші результати за всі часи незалежності: за три квартали – 895 млн дол. США. Світовий ринок за цей час сягнув 3 трлн дол. США, що стало найкращим показником за останні шість років [8].

Непростим минулий рік став і для українських венчурних інвестицій: до політичної кризи додалися воєнні дії на сході України й економічна криза. У результаті обсяг інвестицій у вітчизняні «стартапи» скоротився вдвічі (до 80 млн дол. США).

В українські проекти вкладали кошти міжнародні компанії і фонди: Runa Capital, Almaz Capital, ABRT, Inventure Partners, Intel Capital, FinSight Venture, Clickk, Plug Play. Але за останній рік багато з них змінили свою стратегію з українського ринку на європейський. Частка «стартапів», орієнтованих на бізнес-клієнтів, зросла.

У 2013 році найбільші інвестиції отримали проекти, пов'язані з електронною комерцією, а в 2014 році – продуктові IT-компанії. В минулому році з'явилися такі українські розробки, як La Metric, Klatz, Petcube.

Вітчизняний ринок намагається відповідати світовим тенденціям: найбільші інвестиції спрямовуються у сферу Consumer Web (продаж товарів і послуг через Інтернет), новим трендом стає privacy – безпека інформації. Найкращі перспективи мають глобально орієнтовані «стартапи», тому що вони менше пов'язані з економічною кризою в Україні [9].

Ринок фінансових інвестицій в Україні в 2014 році справдив надії інвесторів: уперше, починаючи з 2012 року, індекс Української біржі виявив динаміку. Якщо в січні його значення становило 900 пунктів, то в липні – 1200 пунктів, а в грудні – 1000 пунктів.

У випадку стабілізації політичної та економічної ситуації індекс може повернутися до своїх найвищих значень, а якщо становище в країні загостриться, можливий обвал до 20–30% від теперішнього значення показника.

І на сьогодні в Україні є привабливі для інвестування фінансові інструменти.

Наприклад, акції «Укрнафти» з початку 2014 року зросли в ціні на 103%, «Мотор Січ» – на 20%, «Центренерго» – на 60%, «Донбасенерго» – на 13%.

На 2015 рік цінні папери цих компаній мають теж суттєвий запас зростання.

Фондовий ринок поступово очищується, крім того, з'являється все більше можливостей, яких не було раніше. Так, акції українських компаній, що вийшли на зарубіжні IPO, повертаючись у країну, повинні ввійти в лістинг однієї з бірж. Мають з'явитися інструменти, що копіюють динаміку золота, а також деривативи на валютну пару гривня/долар.

Вітчизняні інститути спільного інвестування, що сформували портфелі з активів зі стабільним доходом, за результатами 2014 року отримали прибуток: «Тарас Шевченко: Ощадний Фонд» – 60%, «Михайло Грушевський: Фонд Державних паперів» – 38%, «Кінто-Казначейський» – 28%, «Альтус-Депозит» – 18%. В аутсайдерах залишилися фонди нерухомості й галузеві фонди.

Окремим аспектом інвестиційної діяльності, притаманним саме нашій країні, є значний міграційний капітал, який становлять фінансові накопичення мігрантів, їхні матеріальні й інтелектуальні активи, а також грошові перекази, що інвестуються в розвиток домогосподарств, місцевих територій і України загалом.

За даними Світового банку, українські мігранти у 2012 році заробили за кордоном 58 млрд дол. США, з яких 12 млрд дол. США накопичили в активах на території інших країн. У 2013 році Україна ввійшла до Топ-10 країн світу за обсягами грошових переказів (8,5 млрд дол. США через фінансово-банківську систему та 17 млрд дол. США через незареєстровані канали) (таблиця 2) [5].

Отже, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, активність суб'єктів інвестиційної діяльності – низькою, а приплив іноземного капіталу в економіку – украй обмеженим, що, на думку підприємців та інвесторів, зумовлено таким:

– політичною нестабільністю;

– обтяжливою митною й фіскальною державною політикою;

– недосконалістю системи захисту прав власності, насамперед іноземних інвесторів;

– бюрократизацією та корумпованістю правового й регуляторного середовища;

– недостатнім рівнем економічного й соціального ефекту від капіталовкладень для економіки країни;

– нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку;

– неефективністю та непрозорістю діяльності кредитних установ;

– обмеженими можливостями іпотечного кредитування;

– невідповідністю структури підготовки кадрів реальним потребам економіки окремих регіонів;

– застарілістю й формальністю програм залучення інвестицій на місцях;

– нерозвиненістю інвестиційної та логістичної інфраструктур;

– неефективною реалізацією цільових програм, диспропорційністю розподілу інвестиційних ресурсів;

– високим рівнем безробіття, низьким рівнем доходів і недостатністю заощаджень населення;

– нерозвиненістю культури охорони довкілля [10; 11, с. 200–206].

Останніми роками в правовому полі України відбулися суттєві зміни, що сприяють активізації інвестиційної діяльності.

Прийняття таких законодавчих актів, як Закон України (далі – ЗУ) «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 року № 5018-VI; ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо державної реєстрації іноземних інвестицій» від 24.05.2012 року № 4835-VI; Постанова Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) «Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів» від 18.07.2012 року № 684; Постанова КМУ «Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів» від 14.08.2013 року № 715; Постанова КМУ «Про затвердження Порядку відбору проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка» від 13.11.2013 року № 835; ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення оподаткування інвестиційної діяльності» від 07.10.2014 року № 1690-VII, має забезпечити проведення ефективної державної політики у сфері сприяння вітчизняному й іноземному інвестуванню національної економіки.

На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто їм надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а у випадку припинення інвестиційної діяльності інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування. Крім того, держава гарантує безперешкодний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій [12].

Ще у 2010 році були визначені національні проекти відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного й культурного розвитку.

До їх складу увійшли такі:

– проект «Нова енергія»: передбачає використання альтернативних джерел енергії та диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну;

– проект «Нова якість життя»: спрямований на розв'язання проблеми забезпечення громадян доступним житлом, здобуття якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування;

Таблиця 2

Ключові країни-донори іноземного капіталу в Україну, сумарно у 2008–2013 роках, млрд дол. США

Вид інвестицій	Росія	Польща	Греція	Німеччина	Іспанія	Португалія
Прямі іноземні інвестиції	2,8	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Перекази через фінансово-банківську систему	11,8	1,2	1,8	2,3	0,9	1,2
Перекази неофіційними каналами	14,9	20,2	6,9	4,2	4,6	6,1

– проект «Нова інфраструктура»: має на меті підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України;

– проект «Олімпійська надія – 2022»: передбачає розвиток спорту вищих досягнень.

З метою прискорення інтеграції економіки України в європейську та світову економічні системи, забезпечення права приватної власності й права на підприємницьку діяльність утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України.

У межах сучасної стратегії реформ («Стратегія–2020») відображено й питання сприяння інвестиціям, а саме: дерегуляція та розвиток підприємництва; програма залучення інвестицій; програма розвитку малого й середнього бізнесу; реформа захисту конкуренції та антимонопольного законодавства; реформа ринку капіталу; реформа митної служби й інтеграція в митну спільноту ЕС; реформа економічної та монетарної політики; програма розвитку українського експорту, що мають забезпечити надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в обсязі 40 млрд дол. США (8 млрд дол./рік) у 2015–2020 роках [7].

«Стратегія–2020» передбачає 60 реформ і спеціальних програм. Її пріоритетними сферами є антикорупційна й судова реформи, реформа правоохоронних органів, децентралізація та реформа державного управління, податкова реформа, реформа системи безпеки й оборони, реформа охорони здоров'я.

Україна, безумовно, володіє потужним економічним потенціалом, але для стимулювання інвестиційної діяльності та подальшого збільшення обсягів залучення інвестицій, створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, необхідно таке:

– застосувати невідкладні й дієві заходи щодо подолання політичної та економічної кризи, хабарництва й корупції;

– надалі вдосконалювати правове законодавство у сфері як вітчизняного, так і іноземного інвестування;

– покращувати якість системи державного регулювання, лояльного до інвесторів усіх форм власності, на законодавчому рівні спрощувати регуляторні процедури ведення бізнесу;

– удосконалювати механізми державно-приватного партнерства, спрямовані на впровадження програм спільного фінансування проектів, які найбільш позитивно впливають на соціально-економічний розвиток країни;

– здійснювати аналітичне забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й інформаційне супроводження інвестиційних проектів;

– підтримувати регіональну інноваційно-інвестиційну інфраструктуру (фінансово-кредитні та консалтингові установи, індустріальні парки, кластери, технологічні платформи, програми інноваційних «стартапів»);

– здійснювати раціональний галузевий розподіл іноземних інвестицій;

– стимулювати розвиток малого й середнього бізнесу шляхом залучення його за сприяння з боку органів виконавчої влади до найбільш привабливих і перспективних бізнес-пропозицій; налагодити практику інформування та навчання з питань охорони інтелектуальної власності, комерціалізації наукових ідей і пошуку інвесторів для їх подальшого впровадження у промисловість регіону;

– здійснювати підтримку інноваційного підприємництва та створення бізнес-інкубаторів для навчання молодих підприємців сучасних методів ведення бізнесу й взаємодії з потенційними інвесторами, відбору програм і пошуку інвесторів;

– долучати до розробки інвестиційних пропозицій науково-дослідні установи та підприємства;

– проводити скоординовану маркетингову політику інвестиційних пропозицій;

– розробити стратегію залучення заощаджень мігрантів і національної діаспори як інвестиційних ресурсів шляхом стимулювання офіційних грошових переказів в Україну та надання для цього відповідних фінансово-банківських інструментів;

– запровадити практику проведення конкурсів, які враховували б як економічну, так і соціальну й екологічну ефективність інвестиційних проектів для конкретного регіону;

– підтримувати необхідний рівень соціального забезпечення, державної допомоги та зайнятості населення як чинників, що сприяють покращенню бізнес-клімату в країні.

Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на міжнародному ринку капіталу й прискорить процес відтворення її потенціалу.

Висновки. Незважаючи на суттєві заходи Уряду, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, а активність суб'єктів інвестиційної діяльності – низькою. Для ремісії економіки, покращення платіжного балансу, зменшення рівня залежності від імпорту, упровадження нових технологій Україна вкрай потребує припливу інвестиційних ресурсів.

Натомість політична й економічна нестабільність, недосконалість митної, фіскальної політики та системи захисту прав власності, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, інвестиційної й логістичної інфраструктур призвели до скорочення іноземних інвестицій. За минулий рік в Україні спостерігалися найгірші серед держав Центральної та Східної Європи показники індексу ділового клімату.

З огляду на це, на нашу думку, для стимулювання інвестиційної діяльності й створення умов для подальшого збільшення обсягів залучення інвестицій необхідно здійснити низку заходів: вжити дієві заходи щодо подолання політичної та економічної кризи, хабарництва

й корупції; удосконалювати механізми державно-приватного партнерства, підтримувати регіональну інноваційно-інвестиційну інфраструктуру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Драчук С. Іноземні інвестиції у світі ростуть, а в Україні падають / С. Драчук // Україна: Ефективна економіка. – 2014. – С. 1–3.
2. Харламов П. Что будет с украинским фондовым рынком в 2015 году / П. Харламов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dengi.ua/clauses/132147_Chto_budet_s_ukrainskim_fondovym_rynkom_v_2015_godu.html.
3. В Україні через девальвацію гривні знизився обсяг прямих іноземних інвестицій. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/finance/951395-v-ukrajini-cherez-devalvatsiyu-grivni-znizivsya-obsyag-pryamih-inozemnih-investitsiy.html.
4. Сыч В. 10 шагов, которые правительство Яценюка должно сделать прямо сейчас / В. Сыч [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nvua.net/opinion/sych/10-shagov-kotorye-novoe-pravitelstvo-yacenyuka-dolzhno-sdelat-pryamo-seychas-23605.html.
5. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-_.html.
6. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/ivu/ivu_u/ivu0114.html.
7. В Україні фіксується подальший відплив іноземних інвестицій // Щотижневий аналітичний вісник Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД) «Inside Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/publications/periodic/inside_ukraine/11824.html.
8. Табахарнюк М. Як подружитися з іноземним інвестором / М. Табарханюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2014/12/23/517649/.
9. Юрасов С. В этом году инвесторы вдвое уменьшили вложения в украинские стартапы / С. Юрасов, И. Филипповский, В. Власенко // Капитал. – 2014. – № 175. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.capital.ua/ru/publication/33217-v-etom-godu-investory-vdvoe-umenshili-vlozheniya-v-ukrainskie-startapy.
10. Корнієнко А.А. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору / А.А. Корнієнко, О.І. Малик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2043.
11. Прокопчук О.А. Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи / О.А. Прокопчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1 (3). – С. 200–206. – [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_3_29.pdf4.
12. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat.

УДК 330.322:658

Лєонов С.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Української академії банківської справи

Кривич Я.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Української академії банківської справи

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ У СИСТЕМІ КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

INVESTMENT BANK LENDING IN THE SYSTEM OF CREDIT TOOLS OF SOCIAL AND ECONOMIC GROWTH STIMULATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено влив банківського інвестиційного кредитування на соціально-економічний розвиток України. Проаналізовано сучасний стан банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні. Визначено чинники, що впливають на банківське кредитування інвестиційної діяльності. Окреслено напрями активізації механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності.

Ключові слова: банківське інвестиційне кредитування, інвестиційний кредит, інноваційний розвиток, банк.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние банковского инвестиционного кредитования на социально-экономическое развитие Украины. Проанализировано современное состояние банковского кредитования инвестиционной деятельности в Украине. Определены факторы, которые влияют на банковское кредитование инвестиционной деятельности. Выделены направления активизации механизма банковского кредитования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: банковское инвестиционное кредитование, инвестиционный кредит, инновационное развитие, банк.

ANNOTATION

This paper explores the impact of bank investment lending on social and economic development of Ukraine. The current state of investment bank lending in Ukraine is analysed. Factors and directions of investment bank lending development are determined.

Keywords: bank investment crediting, investment credit, innovative development, bank.

Постановка проблеми. Банківській системі в сучасних економічних умовах належить провідна роль у забезпеченні економічного розвитку країни. Існує досить щільний кореляційний зв'язок між рівнем розвитку фінансового, у тому числі й банківського, сектора й темпами зростання економіки, що зумовлено низкою причин: поглибленням глобалізації у фінансовій сфері, процесами об'єднання й взаємопроникнення банківських, промислових і торговельних капіталів, значною потребою реальної економіки у фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсах, розширенням точок укладання банківських капіталів тощо [2, с. 302–309]. Враховуючи зазначене, на сьогодні особливої актуальності набувають питання активізації механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні як ключового інструмента стимулювання соціально-економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність активізації діяльності банківських установ в інвестиційному кредитуванні в умовах реформування економіки зумовила появу значної кількості праць як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, присвячених дослідженню ролі банківської системи та кредитування у фінансуванні інвестиційного процесу. Фундаментальні засади діяльності банків на інвестиційному ринку закладено в наукових працях Г. Александера (Gordon J. Alexander), Е. Деміргук-Кунта (A. Demirguc-Kunt), Дж. Лінтнера (J. Lintner), П. Роуза (P. Rose), Дж. Сінкі (J.F. Sinkey), У. Шарпа (W. Sharpe) й ін. Значні наукові напрацювання з досліджуваної проблеми мають вітчизняні науковці, зокрема О. Барановський, О. Дзюблюк, Т. Васильєва, А. Вожжов, І. Гуцал, Б. Івасів, В. Корнєєв, А. Кузнєцова, Б. Луців, Т. Майорова, А. Пересада, Б. Пшик та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на численні наукові здобутки й накопичений практичний досвід щодо розвитку банківського інвестиційного кредитування, залишається низка недостатньо досліджених питань, які потребують додаткового вивчення та аналізу. Зокрема, відсутній єдиний теоретико-методологічний підхід до визначення сутності банківського кредитування інвестиційної діяльності й механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності; потребують подальшого вивчення питання формалізації впливу банківського інвестиційного кредитування на розвиток економіки та банківської системи; недостатньо розроблена й конкретизована законодавча база щодо інвестиційного кредитування тощо. Вищенаведене підтверджує актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

Таблиця 1

Динаміка обсягів інвестицій в основні фонди за джерелами фінансування в Україні у 2010–2013 роки

	2010	2011	2012	2013
млн грн				
Усього	189 060,6	259 932,3	293 691,9	267 728,0
у т.ч. за рахунок				
коштів Державного бюджету	10 952,2	18 394,6	17 141,2	6 497,8
коштів місцевих бюджетів	6 367,7	8 801,3	9 149,2	7 219,2
власних коштів підприємств та організацій	114 963,6	152 279,1	175 423,9	170 675,6
кредитів банків та інших позик	23 336,2	42 324,4	50 104,9	40 878,3
коштів іноземних інвесторів	4 067,7	7196,1	5 040,6	4 881,2
коштів населення на будівництво власних квартир	4 654,2	4 470,0	3 651,0	6 574,9
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	16 176,0	15 102,9	21 975,1	21 770,1
інших джерел фінансування	8 543,0	11 363,9	11 206,0	9 230,9
у % до загального обсягу				
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
у т.ч. за рахунок				
коштів Державного бюджету	5,8	7,1	5,8	2,4
коштів місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,1	2,7
власних коштів підприємств та організацій	60,8	58,6	59,7	63,8
кредитів банків та інших позик	12,3	16,3	17,1	15,3
коштів іноземних інвесторів	2,1	2,8	1,7	1,8
коштів населення на будівництво власних квартир	2,5	1,7	1,3	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,6	5,8	7,5	8,1
інших джерел фінансування	4,5	4,3	3,8	3,4

Джерело: [9]

Таблиця 2

Інноваційна активність і впровадження інновацій підприємствами України у 2000-2013 роках

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна вартість витрат на інновації, млн грн	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, млн грн	Частка промислових компаній, що впроваджували різні інновації, %	Упроваджено протягом періоду нових технологічних процесів, кількість процесів	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в сукупній вартості промислової, %
2000	18,0	1 760,1	1 074,5	14,8	1 403	-
2001	16,5	1 979,4	1 249,4	14,3	1 421	6,8
2002	18,0	3 018,3	1 865,6	14,6	1 142	7,0
2003	15,1	3 059,8	1 873,7	11,5	1 482	5,6
2004	13,7	4 534,6	2 717,5	10,0	1 727	5,8
2005	11,9	5 751,6	3 149,6	8,2	1 808	6,5
2006	11,2	6 160,0	3 489,2	10,0	1 145	6,7
2007	14,2	10 850,9	7 471,1	11,5	1 419	6,7
2008	13,0	11 994,2	7 664,8	10,8	1 647	5,9
2009	12,8	7 949,9	4 974,7	10,7	1 893	4,8
2010	13,8	8 045,5	5 051,7	11,5	2 043	3,8
2011	16,2	14 333,9	10 489,1	12,8	2 510	3,8
2012	17,4	11 480,6	8 051,8	13,6	2 188	3,3
2013	16,8	9 562,6	5 546,3	13,6	1 576	3,3

Джерело: [10]

Таблиця 3

Чинники впливу на банківське кредитування інвестиційної діяльності та їх наслідки

Чинники впливу	Наслідки впливу чинника
Екзогенні чинники:	
фаза економічного циклу, у якій перебуває економіка країни	зниження доходів підприємницьких структур, інвестиційної активності реального сектора економіки, що, у свою чергу, призводить до скорочення прибутковості банківської інвестиційної діяльності, зниження ліквідності й надійності банку загалом;
рівень соціально-економічної та політичної стабільності в країні	поширення негативних, «панічних» настроїв у суспільстві провокує соціальну напруженість, невпевненість у стратегічній економічній політиці держави, відтік іноземних інвесторів тощо;
рівень корупції та бюрократії	розширення тіньової економіки, яка становить реальну загрозу національній безпеці, стримує соціально-економічний розвиток держави, негативно впливає на всі сфери суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну й гуманітарну сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини з іншими країнами тощо;
структура та стабільність банківської системи	стабільність банківської системи значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками. Водночас зазначимо, що банківській діяльності притаманна низка ризиків: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, валютного курсу – недосконала практика управління якими може становити суттєву загрозу для надійності банківської системи;
рівень інфляції	за умов високих темпів інфляції банки, що здійснюють кредитування інвестиційної діяльності, опиняються в нерівних умовах із банками, які обслуговують поточні потреби комерційних структур. Адже кредитна діяльність за рахунок залучення довгострокових, надто дорогих кредитних ресурсів завдає збитків банкам, що, у свою чергу, спричиняє високий рівень процентних ставок за користування кредитами, що робить довгострокові інвестиційні кредити невигідними для потенційних інвесторів;
законодавче й нормативно-правове забезпечення	в Україні загалом діє близько ста законодавчих і нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність. Але більшість із них характеризується мінливістю, нечітким змістом, розпорошеністю, суперечливістю й нестабільністю правових положень, що регулюють кредитну та інвестиційну діяльність. Фактично одні й ті самі правові документи містять статті, які припиняють чи скасовують дію попереднього документа в повному обсязі, у тому числі й щодо гарантій від зміни законодавства;
політика оподаткування доходів від кредитно-інвестиційних операцій	велике податкове навантаження негативно впливає на ефективність роботи банків, оскільки змушує їх занижувати прибуток до оподаткування. А відсутність будь-яких податкових пільг дестимулює банківські установи до інвестиційної діяльності.
Ендогенні чинники:	
капіталізація банків	банки з низькою абсолютною капіталізацією є вразливішими у випадку фінансової кризи; низька відносна капіталізація робить їх вразливішими до поглинань із боку іноземних банків. Окрім цього, висока частка іноземного капіталу підвищує чутливість вітчизняної банківської системи до криз;
недостатній обсяг власного капіталу банку	низький обсяг власного капіталу банківської системи може обмежити розширення обсягів банківського кредитування інвестиційної діяльності. Однак, як свідчить практика, для успішної роботи банки не можуть використовувати лише власний капітал. У різних країнах співвідношення між власним і залученим капіталом може відповідати таким співвідношенням: від 1:10 до 1:100. В Україні воно відповідає межі 1:20, а саме: нормативне значення показника залучених і позичених коштів не має перевищувати розмір власного капіталу більше ніж у 12 разів. Зауважимо, що сучасний рівень капіталізації вітчизняних банків неспроможний задовольнити потреби довгострокового банківського кредитування інвестиційної діяльності;
нестабільна, ризикова ресурсна база банків	мала частка депозитів у пасивах і висока в залишках на рахунках підприємств і організацій, невідповідність структури пасивів та активів, перевага в залучених коштах короткострокових зобов'язань, тобто загальний фонд акумульованих коштів недостатній для забезпечення не тільки інвестиційних, а й виробничих процесів у реальному секторі економіки.

Джерело: [4, с. 119–127; 5, с. 40; 6, с. 168; 7, с. 3; 12, с. 168–169; 13, с. 80; 14, с. 102]

Мета статті. Проблематика, яка досліджується в роботі, зумовлює постановку такої мети: проаналізувати сучасний стан банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні та визначити основні проблеми, які перешкоджають реальному секторові залучити банківські кредити.

Виклад основного матеріалу. З метою визначення ролі банківського інвестиційного кредитування в забезпеченні відтворювального процесу розглянемо поточний стан вітчизняної системи банківського інвестиційного кредитування.

Об'єктивно оцінити стан вітчизняної системи банківського інвестиційного кредитування неможливо без детального дослідження основних джерел формування капітальних ресурсів вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема в розрізі фінансування останніми відтворення основних фондів (таблиця 1). Очевидно, що домінуючим джерелом капітальних ресурсів, розміщених в основні фонди компаній, були й залишаються кошти їх власників. Як видно з таблиці 1, питома вага такого виду фінансування в загальному обсязі протягом 2011 року дещо скоротилася, порівняно з 2010 роком, утім у 2013 році її частка знову збільшилася майже до 64%.

Потенціал зростання обсягів банківського інвестиційного кредитування тісно пов'язаний із поточним станом реального сектора економіки та провідними тенденціями його розвитку протягом останнього періоду. Так, за даними НБУ, погіршення економічної ситуації в країні в 2014 році зумовлене воєнними діями на Сході країни. Зокрема, від воєнних дій постраждало видобування вугілля, яке знизилося на 30,5%. Зниження промислового виробництва в

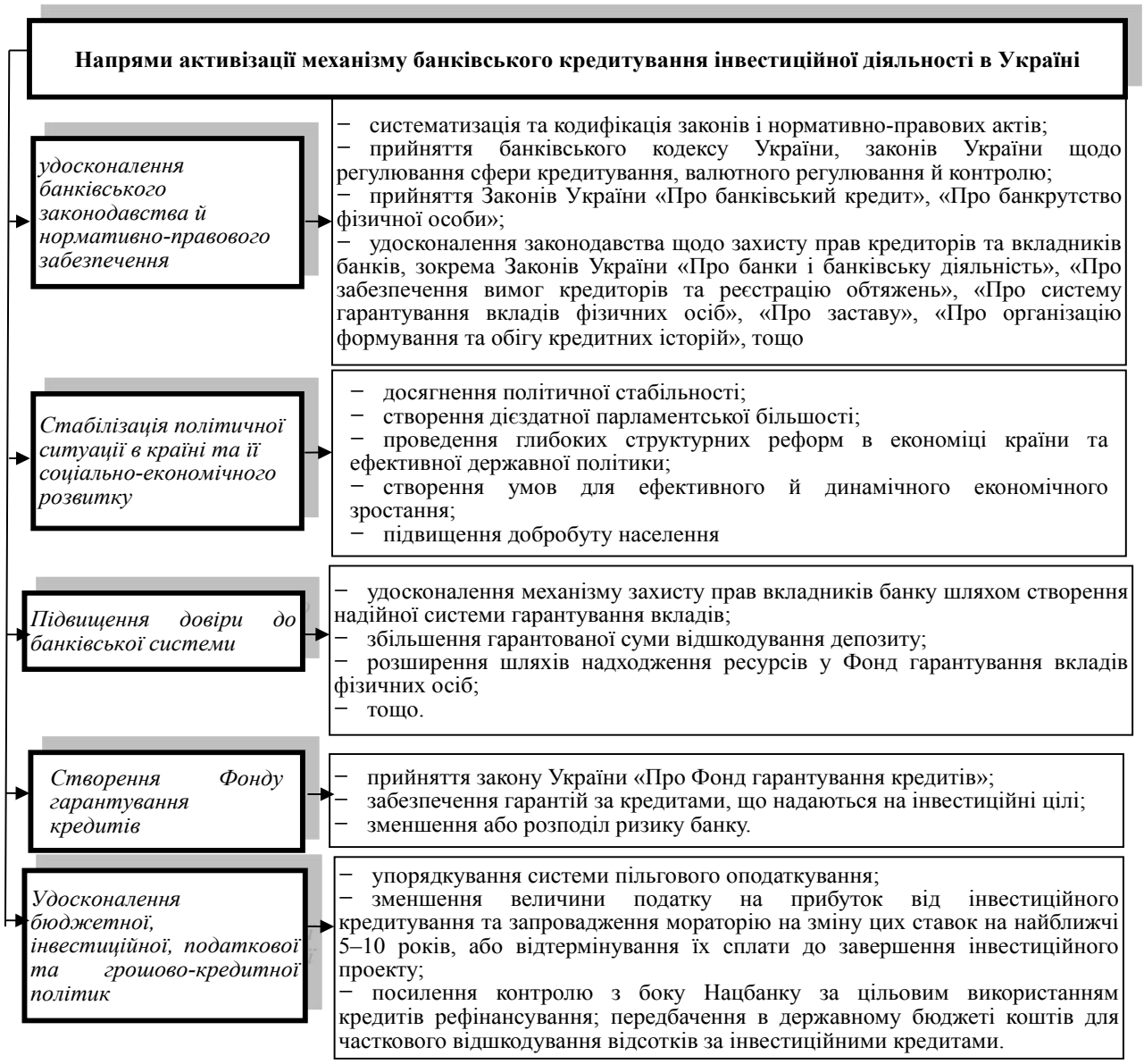


Рис. 1. Напрями активізації механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні
Джерело: [2, с. 302–309; 3, с. 58–63; 8, с. 159–243; 12, с. 168–169]

2014 році становить 10,7%, у будівництві обсяги виробництва знизилися на 21,7%, обіг роздрібної торгівлі зменшився на 8,6%. Єдиною галуззю, виробництво якої збільшилося на 2,8%, є сільське господарство [11].

Готовність компаній залучати інвестиційні банківські кредити тісно пов'язана з рівнем їх інноваційного розвитку, а також потенціалом розширення техніко-технологічного забезпечення діяльності. Зазначені аспекти можна оцінити за рахунок оцінювання ступеня інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання, а також обсягів упроваджених інновацій на промислових об'єктах (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, частка інноваційно активних підприємств за аналізований період відчутно скоротилась: для компаній, що займались інноваціями, – з 18,0% у 2000 році до 16,8% у 2013 році; для компаній, що впроваджували інновації, – з 14,8% до 13,6%, відповідно. Питома вага інноваційної продукції в сукупному обсязі реалізованих товарів також зменшилася: з 6,8% у 2001 році до 3,3% у 2013 році. Незважаючи на це, обсяги придбання компаніями обладнання, машин і програмного забезпечення протягом 2010–2011 років мали тенденцію до зростання, утім протягом останніх двох років за цим показником спостерігається спад. Кількість нових технологічних процесів, які щорічно впроваджувалися вітчизняними підприємствами, починаючи з 2006 року, стабільно збільшувалась, але знову ж таки в останні два роки почав спостерігатися зменшення.

Низький рівень інноваційності економіки загалом є відображенням екстенсивного характеру наявних темпів макроекономічного зростання в Україні з домінуванням у структурі ВВП базових ресурсомістких галузей – металургії та хімічної промисловості. Останні переважають і в структурі експорту вітчизняних промислових компаній поряд «з якісними змінами в інноваційному рівні імпорту товарів обробної промисловості». Найбільш високотехнологічні імпортні товари з огляду на їх високу вартість замінюються більш дешевими аналогами, походженням з КНР та інших країн – «масових» виробників.

Враховуючи здійснений вище аналіз, можна зробити висновок, що провідна роль у забезпеченні економічного розвитку країни все ж таки належить банкам. Тому вважаємо за доцільне далі розглянути чинники, що впливають на банківське кредитування інвестиційної діяльності та їх можливі наслідки (таблиця 3).

Виходячи з окресленого кола проблем, наявних на сьогодні в Україні, щодо стимулювання банків до інвестиційної діяльності, вважаємо за необхідне виокремити низку ключових напрямів активізації механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності (рисунок 1). Зазначимо, що на сьогодні вони перебувають у площині загальноекономічних процесів у країні, що потребує активізації спільних зусиль усіх учасників кредитного процесу: держави, Національного банку України, банків та інших фінансово-кредитних установ [1, с. 59].

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, варто зазначити, що, базуючись на дослідженні основних джерел формування капітальних ресурсів вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема в розрізі фінансування останніми відтворення основних фондів, авторами обґрунтовано, що потенціал зростання обсягів банківського інвестиційного кредитування тісно пов'язаний із поточним станом реального сектора економіки та провідними тенденціями його розвитку протягом останнього періоду.

У статті також визначено чинники, що впливають на банківське кредитування інвестиційної діяльності. Наголошено, що вирішальна роль відводиться макрорівневим чинникам, зумовленим впливом зовнішнього середовища на діяльність банків. Доведено, що для успішного розвитку механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності необхідно насамперед прискорити формування правового поля розвитку банківської системи, що стане гарантією зростання її ролі як головного акумулятора інвестиційних ресурсів. Водночас наголошено, що основою комплексного механізму активізації банківського кредитування інвестиційної діяльності має бути активна державна кредитно-інвестиційна політика, яка спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов і є головним стимулом для кредитування інвестиційної діяльності.

Окреслено напрями активізації механізму банківського кредитування інвестиційної діяльності, зокрема удосконалення та стабілізація банківського законодавства й нормативно-правового забезпечення; стабілізація політичної ситуації в країні та її соціально-економічного розвитку; підвищення довіри до банківської системи; удосконалення бюджетної, інвестиційної, податкової та грошово-кредитної політик; створення Фонду гарантування кредитів; реструктуризація Фонду гарантування вкладів фізичних осіб тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська діяльність в Україні: проблеми, перспективи розвитку, напрями вдосконалення : [наукова доповідь] / за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Б.І. Пшика. – К. : УБС НБУ, 2008. – 119 с.
2. Буряк А.В. Банки України в системі соціально-економічної мотивації інноваційного розвитку економіки / А.В. Буряк, Т.А. Васильєва, О.О. Котенко // Соціальна-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону : [монографія] / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора О.В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – С. 302–309.
3. Васильєва Т.А. Державні інвестиційно-інноваційні банки: проблеми та перспективи функціонування / Т.А. Васильєва, В.В. Оніщенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 58–63. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/8906.

4. Верней О.Є. Оцінка чинників банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні та їхніх взаємозв'язків / О.Є. Верней, В.В. Бабенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2010. – № 1(8). – Частина ІІ. – С. 119–127.
5. Вовчак О.Д. Інвестування : [навчальний посібник] / О.Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 544 с.
6. Вовчак О.Д. Банківське кредитування як чинник фінансового забезпечення інвестиційного процесу в Україні / О.Д. Вовчак // Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ, 2003. – Вип. 13.4. – С. 165–170.
7. Гордіца Т.М. Банківські депозити домашніх господарств: сучасні тенденції та механізми стабілізаційного впливу / Т.М. Гордіца // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 2. – С. 324–334.
8. Лєонов С.В. Інвестиційний потенціал банківської системи України : [монографія] / С.В. Лєонов. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 375 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/194.
9. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування (2010–2013) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Наукова та інноваційна діяльність (2000–2013) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.bank.gov.ua/.
12. Сисоєва Л.Ю. Інвестиційні ризики банку, методи їх оцінювання та мінімізації / Л.Ю. Сисоєва // Управління ризиками банків : монографія : у 2 т. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – 2012. – С. 168–179. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BS/1146_monograf.pdf.
13. Стеблій Г. Переваги та слабини залучення іноземного капіталу в контексті розвитку вітчизняного банківництва / Г. Стеблій, К. Калинець, О. Верней // Вісник Львівського Університету. Серія «Економічна». – Вип. 37 (1). – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – С. 78–81.
14. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : [монографія] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с.

УДК 336.1:352

Ливдар М.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Політило М.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

ЗМІСТ, ПОНЯТТЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

CONCEPT OF BUDGETARY MECHANISM OF LOCAL FINANCES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто окремі підходи до використання бюджетного механізму як інструмента підтримки соціально-економічного розвитку регіону. Виділено основні важелі й інструменти місцевого бюджету, за допомогою яких може здійснюватися вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

Ключові слова: бюджет, бюджетний механізм, бюджетна політика, місцевий бюджет, регіональна бюджетна політика, соціально-економічний розвиток регіону.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены отдельные подходы к использованию бюджетного механизма в качестве инструмента поддержки социально-экономического развития региона. Выделены основные рычаги и инструменты местного бюджета, с помощью которых может осуществляться влияние на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный механизм, бюджетная политика, местный бюджет, региональная бюджетная политика, социально-экономическое развитие региона.

ANNOTATION

Several specific approaches to the use of budgetary mechanism as a tool for the social and economic development. The basic instruments and tools of local budget, which may take effect on the socio-economic development of the region.

Keywords: budget, budget mechanism, budgeting, local budget, regional budget policy, socio-economic development of the region.

Постановка проблеми. В умовах демократизації державного управління, коли спостерігатиметься об'єктивна тенденція збільшення економічних повноважень регіональних органів влади, у тому числі у сфері планування бюджету, місцеві бюджети набуватимуть дедалі більшого значення в процесі підтримки стійкості й оптимізації структури соціально-економічного розвитку відповідних територій. Вирішення вказаного завдання потребуватиме відповідного теоретичного, методологічного та нормативно-інструктивного забезпечення. Об'єктивні умови, що уможливлюють використання місцевого бюджету як регулятора соціально-економічної динаміки в межах територіальної спільноти, залежать від організаційно-правових форм, які формують специфіку бюджетних відносин. Завдяки цим формам місцевий бюджет є важелем регулювання розвитку економіки регіону в заданих межах.

Насамперед необхідно зазначити, що місцеві бюджети – це сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням і використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства. За своїм складом, місцеві бюджети – це цільові фонди грошових засобів, що знаходяться в розпорядженні місцевих органів влади, які в сукупності з коштами муніципальних підприємств, позабюджетних фондів, іншими грошовими надходженнями й накопиченнями являють собою фінансові ресурси місцевого самоврядування [8, с. 108–109].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні бюджетної політики зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: Дж. Кейнс, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, О. Василик, Є. Галушка, Т. Єфименко, І. Запатріна, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Опарін, Г. П'ятаченко, О. Сунцова, І. Чугунова, С. Юрій, В. Федосов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо приділено уваги функціонуванню бюджетного механізму місцевих фінансів для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіону, що і є завданням цієї статті.

Мета статті. Метою статті є узагальнення й виділення основних важелів та інструменти місцевого бюджету, за допомогою яких може здійснюватися вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу. Потенційні можливості впливу місцевих бюджетів на процеси соціально-економічного розвитку відповідного регіону полягають у їх економічній природі. Економічний зміст місцевого бюджету випливає з поняття фінансів як економічної категорії й визначається насамперед функціями місцевої громади як особливої форми організації суспільного господарства в межах території.

Т. Бондарук зазначає, що бюджетний механізм місцевих фінансів можна розглядати з двох позицій: як конкретну бюджетну технологію і як організаційно-фінансову категорію.

«З одного боку, – вказує дослідниця, – бюджетний механізм регулювання місцевих фінансів є конкретною бюджетною технікою приведення в дію, функціонування і управління бюджетною системою країни (збору податків та інших доходів, фінансування витрат тощо). З іншого боку (економічного погляду), зміст бюджетного механізму регулювання місцевих фінансів становлять сукупність організаційно-фінансових відносин, закріплених нормами бюджетно-податкового права, які складаються в процесі управління бюджетною системою, планування (прогнозування), організації, регулювання та контролю дохідної і витратної частин місцевих бюджетів. Організаційно-технічні й економічні засади в бюджетному механізмі органічно поєднуються» [2, с. 193]. Зазначене розуміння бюджетного механізму місцевої громади (місцевих фінансів) дає змогу глибше опанувати його специфіку, виділити особливості реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Відтак, бюджетний механізм місцевих фінансів є основним способом реалізації бюджетної політики на рівні території, яку виробляють і реалізують уповноважені місцеві органи (органи місцевого самоврядування та відповідні виконавчі підрозділи).

Передусім потрібно наголосити на тому, що бюджетний механізм місцевих фінансів і бюджетний механізм соціально-економічного розвитку регіону співвідносяться як часткове й ціле. Якщо в першому випадку увага акцентується на виконанні певних адміністративних дій, що мають розпорядчо-технічний характер, то у другому – на здатності бюджетного механізму значущо впливати на розвиток соціальної та економічної сфери регіону (зокрема, через застосування особливих процедур вироблення, ухвалення й реалізації бюджетних рішень).

Отже, бюджетний механізм соціально-економічного розвитку регіону можна визначити як систему методів та інструментів, що через певні управлінські рішення реалізуються в процесі формування й використання централізованих грошових ресурсів місцевої громади відповідного регіону задля виконання завдань регіональної соціально-економічної політики [1, с. 22].

Основним елементом бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіону є сукупність місцевих бюджетів (для області) або місцевий бюджет (для місцевої громади). Місцеві (регіональні) бюджети формуються та реалізуються в межах задекларованої бюджетної політики. Відповідно, бюджетна політика реалізується через бюджетний механізм. На нашу думку, доцільно розглянути поняття бюджетної політики, яка є реальним відображенням стратегії й тактики державних органів влади та місцевого самоврядування в бюджетній сфері. В Економічній енциклопедії наводиться таке визначення: «Бюджетна політика – інструмент регулювання економіки для підтримання певного рівня ВНП, зайнятості та соціального забезпечення» [4, с. 123], хоча це визначення є досить дискусійним, оскільки, як нам видається, регулювання як сукупність певних важелів впливу є способом реалізації політики, а не політика є інструментом регулювання. О. Василик тлумачить бюджетну політику як сукупність заходів держави щодо організації й використання фінансів задля забезпечення економічного та соціального розвитку [3], хоча вказане визначення, на нашу думку, розкриває сутність фінансової політики й не вказує на особливості політики саме у сфері реалізації бюджету як економічної категорії.

Автори фундаментальної монографії «Засади формування бюджетної політики держави» пропонують таке визначення: «Бюджетна політика держави – це системна сукупність пріоритетів (національних інтересів), наукових підходів і конкретних заходів щодо цілеспрямованої діяльності держави з регулювання бюджетного процесу і використання бюджетної системи для вирішення економічних та соціальних завдань країни» [5, с. 177].

На параметри бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіону значно впливають загальні параметри бюджетної політики держави, включаючи модель фінансового вирівнювання, що на практиці виявляється через інститут міжбюджетних відносин.

На нашу думку, першочергово суб'єктами бюджетної політики є місцеві фінансові органи. О. Кириленко до місцевих фінансових органів зараховує також структурні підрозділи (управління чи відділи) місцевих адміністрацій і місцевих рад [6, с. 99]. Ми вважаємо, що фінансові органи місцевого рівня варто поділити на два види: органи загальної компетенції, які мають певні повноваження у сфері управління бюджетним механізмом (місцева рада, місцева державна адміністрація), й органи спеціальної компетенції, створені та діють виключно в бюджетній сфері (місцева податкова інспекція, місцевий орган Державної казначейської служби). За такого підходу структурний підрозділ місцевої адміністрації, який відповідає за вироблення й проведення фінансової політики на місцевому рівні, не можна вважати самостійним суб'єктом бюджетного механізму, оскільки він не має повноважень ухвалювати рішення щодо місцевого бюджету.

Під регіональною бюджетною політикою ми розуміємо систему стратегічних цілей і тактичних завдань щодо формування й використання централізованих фінансових ресурсів відповідного місцевого бюджету, що реалізуються в процесі функціонування бюджетного механізму місцевих фінансів, виходячи із пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону.

Регіональна бюджетна політика, крім зазначеного, спрямована насамперед на забезпечення безперебійного виробництва та надання суспільних (неринкових) послуг у межах певної території, підтримку місцевої інфраструктури, сво-

єчасну виплату заробітної плати працівникам підвідомчих установ.

Регіональна бюджетна політика є одним із ключових напрямів загальної соціально-економічної політики регіону. Бюджетна політика має бути гармонізованою з іншими напрямами. У іншому випадку бюджетна політика не зможе ефективно впливати на формування параметрів соціально-економічного розвитку.

У контексті нашого дослідження доцільно концептуально узагальнити й виділити основні важелі регіональної бюджетної політики, за допомогою яких може здійснюватися вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

Автори монографії «Засади формування бюджетної політики держави» виділяють такі важелі реалізації бюджетного механізму: бюджетне планування та регулювання; бюджетні показники; бюджетні нормативи; ліміти; резерви; система управління бюджетними коштами [6, с. 174].

Одним із найдієвіших важелів бюджетного регулювання на місцевому рівні є місцеві податки. Органи місцевого самоврядування, виходячи із конкретних завдань регіональної економічної політики й реалій соціально-економічної динаміки регіону, можуть самостійно встановлювати ставки місцевих податків і зборів, запроваджувати або скасовувати місцеві податки, визначені законом (податкове маніпулювання). Так здійснюється активізація або пригнічення певних економічних процесів, у тому числі корекція пропорцій економічного розвитку території залежно від цілей економічної політики.

До місцевого бюджету зараховується, як правило, певна частина зібраних загальнодержавних податків і зборів, визначена на основі вимог закону про Державний бюджет. Натомість загальнодержавні податки та збори не вважаються важелем впливу місцевого бюджету на соціально-економічний розвиток регіону, оскільки органи управління місцевим бюджетом не мають компетенції ухвалювати рішення про встановлення ставок або зміну порядку адміністрування загальнодержавних податків і зборів.

Не менш важливим важелем бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіону є система міжбюджетних трансфертів.

Міжбюджетні відносини – це об'єктивна необхідність функціонування бюджетного механізму держави, оскільки різні території певної держави не можуть мати однакового рівня соціально-економічного розвитку, через що виникає необхідність вирівнювання показників цього розвитку передусім за допомогою міжбюджетних трансфертів.

На сьогодні актуальним завданням науки і практики є оцінювання результативності й ефективності бюджетної політики та застосування бюджетних важелів регулювання соціально-економічного розвитку, оскільки рівень ефективності застосування важелів бюджетного регулювання завжди зумовлюватиме й відповідний рівень ефективності бюджетної політики загалом. Якщо важелі застосовуються ефективно, указане створюватиме умови для високої ефективності бюджетної політики. І, навпаки, недостатня ефективність важелів бюджетного регулювання завжди означатиме низьку ефективність бюджетної політики.

Сукупність суб'єктів бюджетних відносин на місцевому рівні визначається в законодавчих і підзаконних нормативно-правових актах. У системі бюджетного управління актуальним є завдання забезпечення ефективної координації суб'єктів бюджетних відносин (бюджетних інститутів), яка має бути спрямована на таке [7, с. 52]:

– по-перше, на максимальне залучення потенціалу інституцій для досягнення стратегічних цілей і завдань бюджетної політики,

– по-друге, на забезпечення своєчасного й повного надходження запланованих доходів загалом і за кожним джерелом,

– по-третє, на своєчасне фінансування соціально-економічних програм, передбачених бюджетом,

– по-четверте, на ефективне та цілеспрямоване використання бюджетних коштів,

– по-п'яте, на спільний контроль і відповідальність за прийняття управлінських рішень і виконання своїх обов'язків.

В умовах реалізації курсу на децентралізацію бюджетного управління процеси підвищення самостійності регіонів у проведенні бюджетної політики, посилення відповідальності органів місцевої влади за належну організацію функціонування й оцінювання ефективності бюджетного механізму набуватимуть дедалі більшої актуальності. Водночас важливо забезпечити справедливу, неупереджену та ефективну систему державного бюджетного регулювання з вирівнювання соціально-економічних станів регіонів, підвищення ролі, значимості авторитету й адаптації місцевих бюджетів у стимулюванні самоуправління регіональними громадами.

Висновки. З означеного випливає, що бюджетний механізм соціально-економічного розвитку регіонів буде ефективним лише в тому випадку, якщо його зазначені складові, які є вельми залежними одна від одної, функціонуватимуть на основі високої ефективності, зацікавленості органів адміністрування в досягненні кінцевих результатів на основі науково обґрунтованої методології. Це актуалізує вирішення проблеми справедливого та обґрунтованого міжбюджетного регулювання, яке має здійснюватися на базі чітких науково обґрунтованих методик і підходів, виключаючи саму можливість застосування так званого «ручного управління» або ухвалення волюнтаристських рішень.

На місцевому рівні бюджетний механізм, як особлива технологія системи державного управління, має спрямовуватися на формування й реалізацію раціональної бюджетної політики, а

також враховувати наявні можливості використання певних заходів бюджетного регулювання.

Демократизація державного управління закономірно сприятиме об'єктивній тенденції до збільшення економічних повноважень регіональних органів влади (регіональних еліт), у тому числі у сфері планування бюджету. При цьому місцеві бюджети набуватимуть дедалі більшого значення в процесах підтримки стійкості й оптимізації структурних складових соціально-економічного розвитку територій. Тому високопрофесійний кадровий супровід таких практично нових законодавчих, планувальних, організаційно-виконавчих та інших важливих суспільних формотворень потребуватиме відповідного теоретичного, методологічного й нормативно-інституційного забезпечення.

Посилення позитивного впливу місцевого бюджету на динаміку соціально-економічного розвитку відповідного регіону (адміністративно-територіальної одиниці) вирішуватиметься через повноцінну реалізацію функцій бюджетного регулювання місцевих фінансів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алєксєєв І.В. Бюджетний механізм і соціально-економічний розвиток регіонів : [монографія] / І.В. Алєксєєв, Г.С. Лопушняк, М.В. Ливдар. – Л.: Ліга-Прес, 2014. – 248 с.
2. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : [монографія] / Т.Г. Бондарук. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 608 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів : [монографія] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
5. Засади формування бюджетної політики держави : [монографія] / [М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, І.О. Плужніков та ін.] / за ред. д. е. н., проф. М.М. Єрмошенка. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.
6. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) : [монографія] / О.П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с.
7. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент : [навчальний посібник] / Л.Є. Клець. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 640 с.
8. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : [навчальний посібник] / О.О. Сунцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

УДК: 336.143.2

Мельничук Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національної академії статистики, обліку та аудиту

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

THEORETICAL FOUNDATIONS IN THE PUBLIC SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті вивчено різні трактування економічної категорії «управління». Аргументовано, що ефективним є управлінське рішення, яке залишає простір для виявлення ініціативи, має бути посильним і прийнятним для вирішення найбільш важливих проблем бюджетної сфери в оптимальні для цього терміни. Досліджено об'єкт і суб'єкт управління фінансами. Обґрунтовано роль управління в бюджетній сфері. Запропоновано власне тлумачення дефініцій «управління фінансами» й «управління в бюджетній сфері».

Ключові слова: управління, бюджет, управлінські органи, бюджетний процес, управлінська діяльність, фінансові ресурси, суб'єкт та об'єкт управління.

АННОТАЦИЯ

В статье изучены различные трактовки экономической категории «управление». Аргументировано, что эффективным является управленческое решение, которое оставляет пространство для проявления инициативы. Оно должно быть посильным и приемлемым для решения наиболее важных проблем бюджетной сферы в оптимальные для этого сроки. Исследованы объект и субъект управления финансами. Обоснована роль управления в бюджетной сфере. Предложено собственное толкование дефиниций «управление финансами» и «управление в бюджетной сфере».

Ключевые слова: управление, бюджет, управленческие органы, бюджетный процесс, управленческая деятельность, финансовые ресурсы, субъект и объект управления.

ANNOTATION

This paper studied different interpretations of economic category of «management». It is argued that an effective management decision is the one, which leaves room for initiative. It should be feasible and acceptable for solution of the most important issues within reasonable amount of time. The article investigated the object and the subject of financial management. The role of management in the public sector is substantiated. The author suggests own interpretation of the definition of «financial management» and «management in the budget sector».

Keywords: management, budget, management bodies, budgeting process, management activities, financial resources, subject and object of management.

Постановка проблеми. За роки незалежності в Україні сталися суттєві зміни в економічній, соціальній та особливо духовній сферах нашого суспільства. Зроблено вагомі зрушення в напрямі ринкового господарювання – проведена масова приватизація об'єктів, створюється відповідна інфраструктура тощо. Але до побудови ринкової економіки, ефективного задіяння ринкових методів господарювання, забезпечення конкурентоспроможності економіки, ефективного формування й використання бюджетних ресурсів, підвищення зайнятості населення та відповідності заробітної плати обсягам і якості праці ще далеко.

Тінізація економіки України в умовах фінансово-економічної кризи набула всеосяжного характеру й оцінюється окремими експертами в обсязі до 60% ВВП, становить на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави. Нейтралізація тіньової економіки залежить від ефективності управлінням. Окрім того, від ефективності управління в бюджетній сфері залежить рівень соціально-економічного розвитку, фінансові можливості держави, добробут її громадян. Тому теоретичні положення управління в бюджетній сфері повинні формуватися й реалізуватися на наукових засадах, відповідати соціально-економічній стратегії держави та національним інтересам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цій проблемі присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, серед зарубіжних варто відмітити таких, як Р. Адамс, Дж. Бейлі, Р. Зоді, Д. Ірвін, Дж. Робертсон, П. Самуельсон та ін. Досліджувана тема також відображена в наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, О. Барановський, І. Басанцов, М. Білуха, Ф. Бутинець, О. Василик, Т. Васильєва, Н. Виговська, М. Єрмошенко, Т. Ковальчук, М. Корнєєв, В. Кравченко, П. Мельник, Ю. Осадчий, В. Федосов, В. Шевчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий рівень наукових здобутків у досліджуваній сфері, низка актуальних теоретичних і прикладних питань залишається поза увагою науковців. Це стосується, зокрема, управлінської діяльності органів державної влади.

Мета статті. Метою роботи є дослідження сутності управління як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Управлінська діяльність органів державної влади пов'язана з вирішенням низки специфічних завдань щодо формування й використання бюджетних ресурсів у звичайних та ускладнених економічною й соціально-політичною ситуацією умовах. Виконання нових, нестандартних завдань вимагає постійного пошуку нових механізмів роботи, потребує певних змін в управлінні.

Поняття «управління» є не новим, його визначення використовують залежно від сфери застосування. У загальному трактуванні «управління» використовується як родове поняття, що характеризує впорядкування взаємозв'язків і взаємодії певної множини елементів або складових природи, суспільства чи самої людини [1, с. 53]. Тому

процес управління можна визначити як цілеспрямований вплив на суб'єкт і об'єкт.

У деяких наукових джерелах «управління» вважають основою виникнення терміна «менеджмент», який прийшов до нас із закордонної практики та походить від англійського "management", що означає управляти. Формування управління як науки, галузі наукових досліджень частково було відгуком на потреби великого бізнесу, частково – спробою скористатися перевагами нової техніки, а частково зумовлене науковими розробками найбільш ефективних методів виконання робіт. Відомо чотири основні підходи, що внесли суттєвий вклад у розвиток теорії та практики управління, а саме: підхід із позицій виділення наукових шкіл в управлінні; процесний підхід; системний підхід; ситуаційний підхід.

У процесі розвитку це визначення було узагальнено й розкрито як систему управління виробництвом, що включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління [2, с. 39]. Так, В. Родіонова під управлінням розуміє сукупність прийомів і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт для досягнення певного результату [10, с. 432]. На нашу думку, це визначення не досить чітке, оскільки в ньому не вказується суб'єкт, який здійснює вплив на об'єкт управління для досягнення певного результату.

У найбільш загальному вигляді терміном «управління» позначається діяльність, що за своїм змістом є впорядкуванням взаємодії певної множини елементів [4]. Зокрема, під управлінням розуміють властивість, внутрішньо притаманну суспільству на будь-якому етапі його розвитку, оскільки серед об'єктивних закономірностей його існування є потреба постійного впорядкування, тобто впливу на нього. Саме управління здійснює такий вплив [7]. Отже, управління можна визначати як процес впливу й водночас як систему суб'єктів, які управляють, об'єктів, якими управляють, та управлінських дій [9].

Під об'єктом управління розуміють сукупність централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що створюються й використовуються в ланках державних фінансів. Суб'єктом управління фінансами є фінансовий апарат, до якого входять служби фінансових відомств, міністерств, підприємств, організацій, органи контрольно-ревізійного управління, податкової служби та інші інститути [3, с. 416]. Усі вони виконують покладені на них функції.

Головними об'єктами управління, на думку Н. Рубан, варто вважати такі: операції з коштами бюджетів усіх рівнів щодо їх цільового, законного й ефективного витрачання; операції з управління державним і комунальним майном у частині зберігання й ефективного використання; достовірність відображення операцій у бухгалтерському обліку підконтрольних об'єктів [11, с. 140]. Н. Колеснікова під об'єктами розуміє грошові, розподільні процеси під час формування й використання фінансових ресурсів, зокрема у формі фондів коштів на всіх рівнях і ланках народного господарства [6, с. 142]. Наведені визначення є досить узагальненими та поєднують у собі всі об'єкти управління, які існують на місцевому рівні.

Врахувавши зазначені трактування сутності поняття «управління» й виходячи із власних міркувань, вважаємо, що під управлінням варто розуміти свідому діяльність суб'єктів господарювання, спрямовану на розвиток і вдосконалення об'єкта, що перебуває під їх контролем.

За сучасних економічних і політичних умов управлінська діяльність є невід'ємною складовою фінансової сфери, яка має надзвичайно важливе значення для розвитку національної економіки. Розглядаючи «управління», зазначимо, що водночас із цим поняттям у фінансово-бюджетній сфері дуже часто розглядають (а в деяких випадках і ототожнюють) дефініцію «управління фінансами». Наприклад, А. Козак вважає, що управління фінансами – це сукупність заходів держави щодо забезпечення цілеспрямованого й безперервного функціонування фінансового механізму з метою досягнення ефективності функціонування всієї сукупності фінансових відносин та реалізації на цій основі відповідної політики [5, с. 125]. На нашу думку, це визначення є досить чітким, оскільки поєднує в собі всі складові процесу управління: об'єкт, суб'єкт і цілі.

Варто зауважити, що багато авторів прирівнюють управління фінансами до фінансового менеджменту, інші розрізняють ці дефініції. Так, С. Уліна зазначає, що поняття «управління фінансами» значно ширше за «фінансовий менеджмент», оскільки воно має місце в усіх економічних формаціях і може здійснюватися на рівні як держави, так і комерційних і некомерційних організацій. А фінансовий менеджмент, на її думку, може застосовуватися лише тоді, коли йдеться про управління фінансово-економічними процесами комерційної організації [13].

У практичному плані управління фінансами – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на формування й використання фінансових ресурсів. Деякі науковці пов'язують це поняття з управлінням на рівні держави чи галузі [9]. Інші, розглядаючи зміст «управління», виділяють лише мікрорівень, на якому зосереджуються окремі підприємницькі структури, або обмежуються лише бюджетним управлінням.

С. Юрій та Й. Бескид розглядають управління бюджетними ресурсами у вузькому й широкому розумінні [14, с. 370]. Такий підхід є досить чітким, оскільки враховує всі фактори впливу на процес управління ресурсами. На їхню думку, у вузькому розумінні під управлінням бюджетними ресурсами потрібно розуміти процес вирішення питань, пов'язаних із плануванням, аналізом, обліком, бюджетним регулюванням, контролем і виконанням бюджету. А в широкому розумінні – процес формування бюджетної політики, складання та приймання бюджету й діяльність органів влади в межах прийнятих законодавчих актів і нормативів.

Також існує таке трактування сутності управління бюджетним процесом: сукупність взаємопов'язаних дій, прийомів, методів, спрямованих на управління фінансовими ресурсами й відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків [12, с. 13]. Основними недоліками цього визначення є те, що в ньому не вказуються, по-перше, суб'єкт господарювання, котрий здійснює вплив, по-друге, суб'єкти управління, між якими виникають відносини у процесі руху бюджетних потоків.

В. Опарін, досліджуючи процес управління фінансами, виділяє його дві основні складові: органи управління, форми й методи управлінської діяльності. Головним завданням органів управління фінансовою системою є забезпечення злагодженості у функціонуванні окремих сфер і ланок фінансових відносин. Це досягається за рахунок чіткого розмежування функцій і повноважень між фінансовими органами й інститутами [8, с. 38].

На нашу думку, управління фінансами – це процес цілеспрямованого впливу управлінських органів на різних суб'єктів господарювання, які здійснюють розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту з метою запобігання його неефективному й нецільовому використанню для забезпечення соціально-економічного розвитку держави загалом.

Загальний порядок управління формуванням і використанням фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів визначається Бюджетним кодексом України. Згідно з цим документом, із метою посилення ефективності управління створено державні інститути управління, головними серед яких є такі: 1) органи законодавчої та виконавчої влади. Оскільки Державний бюджет як основний фінансовий план держави затверджується у вигляді Закону, то Верховна Рада України (ВРУ) є провідним органом управління бюджетом. Численні місцеві бюджети затверджуються на відповідних рівнях місцевими законодавчими органами – радами, які є провідним органом управління місцевим бюджетом. Органи виконавчої влади (Кабінет Міністрів, державні адміністрації, виконавчі комітети) забезпечують підготовку проекту відповідного бюджету і його виконання; 2) органи оперативного управління бюджетом, до яких належать органи системи Міністерства фінансів України та місцеві фінансові органи, Контрольно-ревізійна служба України, Державне казначейство, Державна податкова адміністрація, Рахункова палата України; 3) органи нефінансового профілю, що, виконуючи покладені на них функції, також пов'язані з бюджетом.

Отже, враховуючи всі вище наведені трактування, вважаємо, що управління в бюджетній сфері – це система, яка включає в себе об'єкти, суб'єкти й інструменти управління, тісно взаємопов'язані між собою шляхом цілеспрямованого впливу бюджетного апарату на сукупність бюджетних відносин за допомогою бюджетного механізму, що реалізує досягнення цілей бюджетної політики держави через прийняття управлінських рішень.

Висновки. Ефективність управління бюджетом має вирішальну роль для держави. Ефективним є управлінське рішення, що залишає простір для виявлення ініціативи. Управлінське рішення має бути логічним продовженням прийнятих раніше стратегічних рішень. Крім того, державні службовці мусять знати, якими мотивами керувався керівник, приймаючи управлінське рішення, і які цілі будуть досягнуті в результаті його виконання. Саме тому необхідно вдосконалювати функції органів законодавчої та виконавчої влади й фінансових органів стосовно бюджету та методів, що використовують ці органи в процесі управління бюджетними ресурсами й відносинами, які виникають під час руху бюджетних потоків.

Підвищення ефективності управління в бюджетній сфері багато в чому залежить від рівня розуміння економічної сутності системи управління. У бюджетній політиці Уряд має привести зобов'язання держави у відповідність з її ресурсами, забезпечити на цій основі реальну збалансованість державного бюджету, ужити заходи, які забезпечили б прозорість використанням бюджетних коштів на всіх рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адміністративне право України : [академічний курс] : у 2-х т. – К. : Юридична думка, 2004. – Т. 1 : Загальна частина. – 2004. – С. 53.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента : [монография] / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – С. 39.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2003. – 411 с.
4. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravoznavec. com.ua/books/275/19893/13.
5. Козак А.Ю. Финансы и кредит / А.Ю. Козак. – Екатеринбург : Уральский гос. ун-т, 1994. – С. 125.
6. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н.А. Колесникова. – М. : ФИС, 2000. – С. 142.
7. Корецький М. Теоретичні засади державного управління / М. Корецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://personal.in.ua/article.php?ida=498.
8. Опарін В.М. Фінанси: (загальна теорія) / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – 164 с.
9. Поняття управління фінансами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trackls.narod.ru/books/bkl/kir16.html.
10. Родионова В.М. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
11. Рубан Н.І. Аудит ефективності бюджетних коштів / Н.І. Рубан // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 138–143.
12. Сафонова Л.Д. Бюджетний менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / Л.Д. Сафонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 186 с.
13. Улина С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России / С.Л. Улина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2.
14. Ebel R. Concept of Fiscal Decentralization and Worldwide Overview / Robert D. Ebel, Serdar Yilmaz. – Washington, D. C.: World Bank Institute, 2002. – № 30346. – 64 p.

УДК 336.14

Петричко М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

THEORETICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF LOCAL GOVERNMENT BUDGETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти бюджетної децентралізації. Проаналізовано проблемні питання функціонування бюджетів органів місцевого самоврядування. Визначено шляхи покращення фінансового забезпечення місцевих бюджетів. Обґрунтовано необхідність вдосконалення формування та розподілу повноважень між органами влади у бюджетній системі України.

Ключові слова: місцеві бюджети, місцеве самоврядування, бюджети органів місцевого самоврядування, міжбюджетні відносини, бюджетна система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты бюджетной децентрализации. Проанализированы проблемные вопросы функционирования бюджетов органов местного самоуправления. Определены пути улучшения финансового обеспечения местных бюджетов. Обоснована необходимость совершенствования формирования и распределения полномочий между органами власти в бюджетной системе Украины.

Ключевые слова: местные бюджеты, местное самоуправление, бюджеты органов местного самоуправления, межбюджетные отношения, бюджетная система.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of fiscal decentralization. Analyzed the problems of functioning of local government budgets. Ways of improving the financial security of local budgets. The necessity of improving the development and distribution of powers between the authorities in the budgetary system of Ukraine.

Keywords: local budgets, local government, local government budgets, intergovernmental relations, budget system.

Постановка проблеми. Сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: 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 і уподобаннями.

Стратегічні цілі та пріоритети національного розвитку передбачають побудову демократичного суспільства, однією з вихідних підвалин якого є місцеве самоврядування. В Україні відбувається складний і багатоплановий процес впровадження дієвого інституту місцевого самоврядування, зміцнення правових, організаційних і фінансових засад його функціонування. На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування визнаний одним із пріоритетних напрямів державної політики [1; 2; 3].

Розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, яке відбулося протягом останніх років, не супроводжувалося адекватним збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження. Проте слід відзначити, що вагомим кроком у сучасній бюджетній політиці України є прийняття Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» [4]. У зв'язку з цим виняткової актуальності набувають теоретичні і практичні проблеми функціонування бюджетів органів місцевого самоврядування та місцевих бюджетів загалом, організації міжбюджетних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях зарубіжних вчених. Теоретичні витоки сучасних уявлень про природу і функції бюджетів органів місцевого самоврядування, засади міжурядових відносин, сутність, роль і завдання місцевого оподаткування, фінансового вирівнювання, бюджетних трансфертів знаходимо у працях корифеїв фінансової науки А. Вагнера, Л. Штейна; сучасних західних науковців Ш. Бланкарта, Ю. Немеца, А. Шаха та інших. Нині питання місцевих бюджетів перебувають у центрі уваги багатьох фахівців. Зокрема, вони порушуються у працях вітчизняних вчених В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луніної, В. Опаріна, В. Федосова, К. Павлюка, Ц. Огонь, С. Юрія, О. Кириленко [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відзначити, що більшість робіт вітчизняних вчених стосуються визначеного кола питань або лише окремих аспектів бюджетної практики, тоді як динаміка зрушень в економічній системі нашої держави вимагає проведення подальших теоретичних досліджень усієї сукупності проблем, пов'язаних із функціонуванням місцевих бюджетів, бюджетів місцевого самоврядування зокрема, вивчення власного історичного досвіду, практики європейських країн з метою її застосування в Україні, глибокого аналізу статистичного матеріалу щодо формування і використання коштів

бюджетів органів місцевого самоврядування України.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних засад функціонування бюджетів органів місцевого самоврядування, та дослідити проблемні питання їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі формування міжбюджетних відносин лежить розмежування доходів та видатків між ланками бюджетної системи відповідно до розподілу повноважень органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Однак розподіл видатків та джерел надходжень до місцевих бюджетів, які регулюється Бюджетним кодексом України, не здатний повністю збалансувати їх. При цьому потрібно враховувати регіональні особливості соціально-економічного розвитку. Тому для створення ефективної системи формування місцевих бюджетів їх потрібно враховувати та використовувати при розрахунку офіційних трансфертів.

Неврегульованість розподілу повноважень між органами влади різних рівнів, відсутності стабільної нормативно-законодавчої бази, невизначеність у динаміці розподілу доходів і витрат між рівнями бюджетної системи стримує процес фунціонування ефективної української економіки.

Для того щоб органи місцевого самоврядування могли забезпечити високий соціально-економічний розвиток життя своїх громадян, який відповідав би їх потребам, забезпечив ефективний розподіл фінансових ресурсів між центром та регіонами, потрібно використовувати такі засади:

- оптимальний розподіл повноважень між державою та органами місцевого самоврядування;
- стабільна та сильна фінансова база доходів місцевих бюджетів;
- оптимальний розмір територіальної громади базового рівня та раціональне вирішення питання укрупнення громад задля досягнення їхніх спільних цілей.

Територіальна громада зазвичай вважається основою для розвитку місцевого самоврядування, що передбачає право громадян брати участь у веденні державних справ як один із демократичних принципів, який поділяється усіма державами – членами Ради Європи. Україна все ще перебуває всередині тривалих перетворень на шляху до ефективної ринкової економіки та демократичного суспільства, заснованого на принципах верховенства права, де місцеве самоврядування відіграватиме вкрай важливу роль [5].

Аналіз українського законодавства у сфері місцевого самоврядування дозволив визначити декілька груп слабких та суперечливих рис, що стосуються видів територіальних громад, питань муніципальної власності та місцевих фінансів, статусу членів територіальних громад, їхніх прав, свобод і обов'язків, статусу сільських, селищних та міських голів, статусу обласних та районних рад, а також питань розподілення функцій та повноважень територіальних громад на користь інших суб'єктів [2].

Досвід розвинених країн свідчить, що децентралізація державного управління та створення ефективної системи місцевого самоврядування є необхідною передумовою для забезпечення добробуту народу. Значення місцевого самоврядування в політичній системі будь-якого суспільства визначається тим фактом, що воно є гілкою влади, яка е найближчою до населення [5].

Реформування системи місцевого самоврядування повинно починатися з територіальних громад, які становлять найнижчий, базовий рівень місцевого самоврядування, і повинно спрямовуватися на вирішення трьох взаємопов'язаних проблем:

- політична децентралізація;
- перерозподіл державних функцій та їх фінансування;
- передача фінансових ресурсів.

Розв'язання цих трьох основних проблем зміцнить територіальні громади, забезпечить ефективне надання послуг і заохочуватиме до здійснення успішного реформування вищих рівнів місцевого самоврядування. Першим поштовхом до таких змін є затвердження розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [6] та прийняття Закону України « Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» [4], який дає можливість вирішення вищезазначених проблем, а саме:

1. Підвищення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів.

2. Стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, наділення таких громад повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення, позбавлення права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

3. Розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів шляхом:

– передачі з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50% адміністративного збору за держреєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), державного мита;

– збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 до 80%;

– закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел – податку на доходи фізичних осіб за новими нормативами (бюджети міст обласного значення, районів – 60%, обласні

бюджети – 15%, бюджет м. Києва – 40%) та податку на прибуток підприємств приватного сектора економіки (обласні бюджети – 10%);

– запровадження з 2015 р. збору з роздрібного продажу підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою в діапазоні від 2% до 5% вартості реалізованого товару замість збору за виноградарство, садівництво та хмелярство, який надходитиме до місцевих бюджетів;

– розширення з 2015 р. бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна.

4. Децентралізація видаткових повноважень у соціально-культурній сфері та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності.

З державного на регіональний та місцевий рівень передаються окремі заходи та заклади в освітній і медичній та культурній сферах; підтримка місцевих рад фізкультурно-спортивних товариств та їх спортивних баз тощо.

5. Запровадження нових видів трансфертів (базова дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція; субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру, реверсна дотація).

Базова дотація матиме компенсаторний характер та забезпечуватиме вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами (податком на доходи фізичних осіб, податком на прибуток).

Визначено механізм розподілу та використання нових субвенцій у розрізі адміністративно-територіальних одиниць.

6. Встановлення нової системи вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками (податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб) – залежно від рівня надходжень на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаться у повному розпорядженні місцевих бюджетів. Зазначене сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми надходженнями та стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Показники доходів столичного бюджету не враховуються під час здійснення фіскального вирівнювання, обсяг коштів, що перевищує середній показник надходжень по податках на одного жителя по Україні, не вилучається і може бути спрямований на фінансування видатків для виконання м. Києвом функцій столиці.

7. Посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики в освітній та медичній галузях шляхом визначення їх головними розпорядниками коштів відповідних субвенцій.

8. Надання права самостійного вибору установи (в органах Казначейства чи установах банків) з обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ.

9. Спрощення процедури надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій.

10. Зміни у розмежуванні зарахування коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), із передбаченням зарахування до державного бюджету 20% надходжень, а до місцевих бюджетів – 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55%, сільських, селищних, міських бюджетів – 25% та бюджету міста Києва – 80%.

Значне збільшення ресурсу обласних бюджетів дасть змогу забезпечити фінансування видатків, пов'язаних з фінансуванням державних ветеринарних лікарень та ветеринарних лабораторій, якими забезпечується епізоотичне благополуччя відповідних територій шляхом проведення лікувальних, лабораторно-діагностичних, профілактичних робіт, контролю за якістю продуктів харчування тощо.

Також передбачено законодавче регулювання інших питань бюджетних відносин, зокрема:

– визначено порядок казначейського обслуговування в особливий період;

– посилено відповідальність головних розпорядників бюджетних коштів в частині формування паспортів бюджетних програм та запровадження форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку для збору інформації, необхідної для підтвердження результативних показників бюджетних програм;

– передбачено норму стосовно формування місцевими органами влади обсягу бюджету розвитку (не менше 10% обсягу загального фонду власних доходів місцевих бюджетів);

– доповнено перелік захищених видатків видатками на заходи, пов'язані з обороноздатністю держави, що здійснюються за рахунок коштів резервного фонду бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Доцільно зробити висновок, що зміни в бюджетному законодавстві України створюють сприятливе середовище для формування ефективного місцевого самоврядування та, відповідно, їх бюджетів для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території. Проте слід зазначити, що удосконалення потребує також система територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Проведення структурних реформ дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови гармонізації пріоритетів і етапів зазначених реформ із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади для делегування повноважень територіальним громадам і правового регулювання, яке б зробило мож-

ливим делегування повноважень за згодою та схваленням обох сторін [6].

У процесі реформування місцевого самоврядування в Україні слід звернутися до вітчизняного та зарубіжного досвіду; враховувати розроблені фінансовою наукою класичні засади оптимального розподілу повноважень між органами влади всіх рівнів, а також використати обґрунтовані західною науковою думкою вимоги, яким повинно відповідати ефективно організоване місцеве самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05. 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page5.
4. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19/paran2#n2.
5. Місцеві фінанси [текст] : навч. посібник / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 354 с.
6. Розпорядження КМУ від 1.04.2014 р. № 333 «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80.

УДК 1 336.221:330.131.7

Полякова Є.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Міжнародного технологічного університету «Миколаївська політехніка»

ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У СФЕРІ ПОДАТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

DETERMINATION OF TAX RISKS IN THE FIELD OF BANK TAX

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається методика визначення рівня податкового ризику банку. Досліджено вплив податкового навантаження на формування прибутку банку та визначено питому вагу податку в обсязі фінансового результату банку. Визначена кількісна характеристика І групи банків для аналізу податкового навантаження. Розраховані показники податкового навантаження банків І групи.

Ключові слова: податковий ризик, податкове навантаження, податок на прибуток, витрати на податок на прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена методика определения уровня налогового риска банка. Исследовано влияние налоговой нагрузки на формирование прибыли банка и определен удельный вес налога в объёме финансового результата банка. Установлена количественная характеристика I группы банков для анализа налоговой нагрузки. Рассчитаны показатели налоговой нагрузки банков I группы.

Ключевые слова: налоговый риск, налоговая загрузка, налог на прибыль, затраты налога на прибыль, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

ANNOTATION

In the paper the method of determining the level of risk the bank tax. The effect of the tax burden on their bottom line bank and determine the proportion of tax in the amount of the financial results of the Bank. The quantitative characterization and analysis of banks' tax burden. Estimated rates of tax burden banks and groups.

Keywords: tax risk, tax burden, income tax expense Income tax, profit before tax, net income.

Постановка проблеми. Податкові ризики мають суттєве значення у системі управління фінансами банку, оскільки податкові відносини опосередковують більшість його фінансових операцій, а отже, є важливим фактором, що визначає їх ефективність. Ігнорування податкових ризиків у процесі фінансового менеджменту банку може призвести до суттєвих негативних наслідків як у вигляді прямих втрат – зменшення фінансового результату, збільшення податкових витрат, фінансові санкції, так і у вигляді втраченої вигоди через прийняття неефективних управлінських рішень.

Реалізація податкових ризиків суттєво впливає на результати податкового планування банку, оскільки за їх невизначеності величина податкового навантаження може бути розрахована лише приблизно і у разі значних відхилень може призвести до прийняття економічно неефективних управлінських рішень щодо оподаткування, що у свою чергу негативно впливає на величину фінансового результату банку. Тому критерієм оцінки якості прийнятих управлінських рішень у сфері податкової діяльності банку повинна бути не стільки максимізація фінансового результату з метою поліпшення фінансового стану та підвищення ринкової вартості банку, скільки мінімізація податкових ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему податкових ризиків, аналіз факторів та причин їх виникнення досліджували у своїх роботах О.Ю. Безгубенко, В.І. Грушко, М.І. Мігунова, Т.А. Циркунова, В.В. Вітлінський, В.Л. Андрущенко, П.В. Мельник, В.М. Опарін, В.А. Онищенко, А.М. Соколовська, О.М. Тимченко, О.М. Десятнюк та ін. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження джерел виникнення та видів податкових ризиків у діяльності банку.

Питання податкового регулювання та визначення показника податкового навантаження знайшли відбиток у працях як зарубіжних, так і сучасних українських та російських вчених. На особливу увагу заслуговують роботи П. Мельника, І. Якушика, І. Чугунова, Л. Шаблистої, А. Скрипника, В. Дудко, А. Накай, М. Вдовиченко, А. Трошина, В. Панскова, О. Кірової, М. Литвина, В. Білостоцької, С. Сороки, В. Островецького, В. Суторміної, М. Боголєпова, І. Озерова, В. Твердохлєбова, К. Шмельова та інших.

Постановка завдання. Незважаючи на досить швидкий розвиток теорії управління ризиками, вона і дотепер містить проблемні питання, пов'язані з оцінкою податкового ризику в умовах невизначеності та обмеженого обсягу інформації. Таким чином, мета статті полягає у поглибленні напрацювання науковців у галузі податкової ризикології, розвитку науково-методичних засад аналізу податкових ризиків банку та у висвітленні особливостей розрахунку показника податкового навантаження на банки, які спричинені специфікою їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз визначень ризику, розроблених вищезазначеними авторами, дозволяє виявити основні характеристики ризикової ситуації [9, с. 987]:

- випадковий характер події, невизначеність реалізованого на практиці результату,

тобто невизначеність можливості досягнення суб'єктом своїх цілей;

- наявність декількох варіантів розвитку події чи стану середовища, включаючи негативний, пов'язаний з можливістю виникнення збитку, упущеної вигоди, недосягнення суб'єктом своїх цілей. Зазначені варіанти можуть бути як усвідомлюваними, так і не усвідомлюваними суб'єктом. В останньому випадку ризики визначаються як невиявлені;
- можливість визначення ймовірності очікуваних результатів;
- ймовірність виникнення втрат (збитків) чи додаткового прибутку.

Можна сказати, що під ризиком у теорії управління мається на увазі не безпосередньо небезпека, а певний рівень ентропії (величини, що характеризує міру невизначеності системи, міру невизначеності стану або поведінки системи в відповідних умовах, з якою можна спрогнозувати результат) [10, с. 464]. Для встановлення рівня невизначеності необхідна наявність релевантної інформації, яка дозволяє об'єктивно оцінити ймовірність очікуваного результату. Таким чином, ризик пов'язаний з невизначеністю досягнення суб'єктом своїх цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень.

Вивчаючи та враховуючи податковий ризик, що пов'язаний з діяльністю банку, необхідно мати чітке уявлення про його діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру. Об'єктивність податкового ризику ґрунтується на тому, що він існує в силу об'єктивних, притаманних економіці, категорій конфліктності, невизначеності, відсутності вичерпної інформації на момент оцінки та прийняття управлінських рішень. Суб'єктивність податкового ризику зумовлюється тим, що в економіці (бізнесі) та податкових відносинах задіяні реальні люди (державні службовці, управлінські команди, бізнесмени, інвестори тощо) зі своїм досвідом, психологією, інтересами, смаками, поведінкою, схильністю чи несхильністю до ризику.

Варто відзначити, що податковий ризик необхідно розглядати з економічної та юридичної точок зору. Це зумовлено природою самого податку, який, як відомо, є одночасно і економічним, і правовим явищем.

Через наявність протиріч в податковому законодавстві дії платників податків можуть трактуватися уповноваженими державними органами як неправомірні – в результаті для перших може виникнути небезпека непередбачених втрат очікуваного доходу або майна. У той же час і держава може опинитися в ситуації, коли вона може недоотримати податкові платежі до бюджету або державні цільові фонди через неточності та протиріччя у податковому законодавстві.

З точки зору банківського нагляду податкові ризики розглядаються як операційні ризики або ризики події, тобто як потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи.

Таблиця 1

Порядок вибору показників для оцінки податкового ризику банку

Наявність інформації	Методи	Показники	Характеристика показників
Достатній обсяг інформації для прийняття рішень	Розрахунково-аналітичні	Абсолютні показники	Характеризують наслідки ризикових подій безпосередньо у вартісному (грошовому) або матеріально-речовому вираженні
		Відносні показники	Характеризують величину можливих втрат, співвіднесених з відповідною базою, за яку приймаються майновий стан, або загальні витрати ресурсів, або очікуваний дохід (прибуток)
		Середні	Узагальнюючі показники, які відображають фактори податкових ризиків
Інформація часткова, наявність певного обсягу початкової інформації	Методи теорії ймовірності	Показники ймовірності, точковий прогноз ризику, інтервальна оцінка ризику	Є мірою можливості настання ризикової події і її наслідків. Розрахунки, як правило, здійснюються на основі частоти ризикової події
	Статистичні методи	Середні значення очікуваного результату, варіація рівня ризику, дисперсія ступеня ризику, середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації	Є мірою середніх очікуваних значень результатів діяльності та можливих їх відхилень. Ця група показників є, як правило, параметрами відповідних законів розподілу випадкових результатів ризикової події.
Інформація повністю відсутня	Експертні та графічні методи, евристичні правила прийняття рішень	Суб'єктивні судження, показники як такі відсутні	Надають корисну інформацію для зниження ступеня невизначеності і допомагають прийняти обґрунтоване ризикове рішення

Враховуючи вищевикладене, податковий ризик як економічна категорія відображає характерні особливості податкових відносин, які виражаються в об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, притаманних процесам управління та прийняття рішень у сфері оподаткування, та супроводжуються можливими загрозами та невикористаними можливостями для учасників податкових відносин.

Податковий ризик з точки зору менеджменту банку є невизначеністю у досягненні банком поставлених цілей, що припускає існування як негативних, так і позитивних відхилень внаслідок здійснення фінансово-господарської, у тому числі і податкової, діяльності.

При виборі способів та методів оцінки податкових ризиків необхідно в першу чергу враховувати обставини, пов'язані з отриманням необхідної інформації для ухвалення відповідних рішень. Залежно від повноти інформації, що є підставою для прийняття рішень, методи оцінки податкових ризиків можна умовно об'єднати в три групи з урахуванням таких умов:

- визначеності, коли інформація про ризикову ситуацію досить повна, наприклад у вигляді бухгалтерського балансу, звіту про фінансові результати тощо;
- часткової невизначеності, коли інформація про ризикову ситуацію існує у вигляді частоти прояву ризикових подій;
- повної невизначеності, коли інформація про ризикову ситуацію повністю відсутня, але є можливість залучення фахівців і експертів для часткового зменшення ступеня невизначеності.

Відповідно до наявності та обсягів необхідної інформації обираються методи та показники, що можуть бути застосовані для оцінки величини податкового ризику банку (табл. 1).

Таким чином, зменшення обсягу початкової інформації про зовнішнє середовище ускладнює оцінку рівня податкового ризику за рахунок скорочення можливостей і зниження достовірності отриманих результатів аналізу.

Для детальної оцінки впливу податку на прибуток на формування прибутку банків проведено аналіз податкового навантаження. У зв'язку з обмеженим доступом до даних податкової звітності банків розрахунки податкового навантаження було проведено за фінансовою звітністю за методикою, наведеною у дослідженні І.В. Сала та Н.Г. Євченко [11, с. 83]. При цьому необхідно враховувати, що ставка податку на прибуток є визначальним фактором визначення рівня податкового навантаження. У розрізі даних фінансової звітності та особливостей діяльності банку доцільно розраховувати даний показник як відношення витрат з податку на прибуток банку до його фінансового результату, тобто прибутку до оподаткування (формула (1)):

$$ПН = \frac{ВП}{ФР} \times 100\% , \qquad (1)$$

де ПН – податкове навантаження з податку на прибуток банку;

ВП – витрати на податок на прибуток;

ФР – прибуток банку до оподаткування.

Податкове навантаження дозволяє визначити питому вагу податку в обсязі фінансового результату банку. Даний показник показує, яка частина грошових коштів банку відволікається на погашення його податкових зобов'язань [11, с. 65]. За результатами 2013 р., близько 94% прибутку банківської системи України припадає на банки І групи. З огляду на це проведено аналіз показників податкового навантаження у розрізі банків саме І групи. Розглянуто показники діяльності І групи банків за 2010–2013 рр. (табл. 2).

Динаміку фінансових результатів діяльності І групи банків за 2010–2013 рр. наведено на рисунку 1.

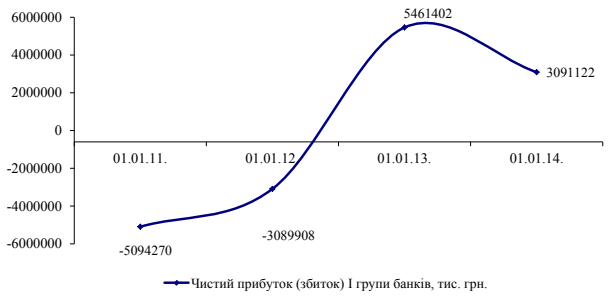


Рис. 1. Динаміка обсягу чистого прибутку (збитку) банків І групи, за 2010–2013 рр., тис. грн [14]

Для розрахунку податкового навантаження було обрано банки, які за результатами діяльності отримали прибуток та сплачували податок на прибуток (табл. 3).

За результатами розрахунків було виявлено, що у 2010 році кількість збиткових банків була найбільшою. Причиною цього є поглиблення кризи у даному році через надмірне зростання ресурсної бази банків, не забезпечене зростанням ні ВВП, ні грошової маси. У цілому збитковість банків пов'язана перш за все з кризовим станом банківської системи у 2008–2010 роках, неспроможністю ефективно проводити свою фінансову політику. Проте деяким банкам вда-

Таблиця 2

Основні показники діяльності І групи банків за 2010–2013 рр. [14]

Показник	На 01.01.			
	2011	2012	2013	2014
Кількість банків, од.	17	17	17	15
Фінансовий результат діяльності, тис. грн	-5094270	-3089908	5461402	3091122
Витрати з податку на прибуток, тис. грн	80677	-830256	-284205	-1071893

лося отримати прибуток (ПАТ «ПриватБанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ ВТБ Банк та ПАТ «Брокбізнесбанк») за рахунок повернення вкладників до банку, відновлення кредитування, «оздоровчої політики» депозитного зростання серед населення, що викликано стабілізацією валютного курсу. Розраховані показники податкового навантаження представлено у таблиці 4.

Отже, результати дослідження податкового навантаження на фінансові результати діяльності банків України засвідчили, що середній рівень податкового навантаження за аналізований період у розмірі 32,3% адекватно відображає рівень діяльності банків. Максимальне податкове навантаження було в 2010 р. та становило 34,7%, що пояснюється кризовими явищами та збитковістю банків. Податкове навантаження в розмірі 27,9% та 32,5% у 2011–2012 роках після кризи стабілізувалося та є допустимим рівнем оподаткування відповідно до показників міжнародної практики. Підвищення податкового навантаження у 2013 році до 34,1% пояснюється умовами циклічності розвитку економіки України. Світовий досвід оподаткування банків свідчить про те, що максимально допустимий рівень податкового навантаження на фінансові установи має становити на рівні 30-40% доходу. При перевищенні верхньої межі у банків зникають стимули до здійснення банківської діяльності, ініціатива і зацікавленість у веденні банківського бізнесу [13].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами проведеного дослідження рівня податкового ризику банків першої групи на класифікацією НБУ можна зробити висновки, що у 2013 році обрані для дослідження банки досить ефективно проводили управління податковою діяльністю, незважаючи на економічну ситуацію в країні. За розрахунками за 2013 рік внаслідок впливу непрямих зовнішніх факторів, пов'язаних з мінімізацією негативних на-

Таблиця 3

Кількісна характеристика І групи банків для аналізу податкового навантаження за 2010– 2013 рр. [14]

Кількість банків, в розрізі І групи	На 01.01.			
	2011	2012	2013	2014
Кількість прибуткових банків, од.	12	13	12	13
Кількість збиткових банків, од.	5	4	3	2
Кількість банків, які сплачували податок на прибуток банку, од.	10	9	12	13
Кількість банків, які отримали прибуток, але не сплачували податок на прибуток банку, од.	2	4	-	3
Кількість банків, які отримали збиток, але сплачували податок на прибуток банку, од.	1	2	-	2
Кількість банків, які отримали збиток, та мали переплату за податком на прибуток банку, од.	3	1	3	-

Таблиця 4

Показники податкового навантаження банків І групи за 2010–2013 рр. [14]

Показники податкового навантаження	Назва банку	Прибуток до оподаткування, тис. грн	Витрати з податку на прибуток, тис. грн	Чистий прибуток, тис. грн	ПН, %
На 01.01.2011 р.					
Мінімальне	Брокбізнесбанк	55329	-2522	52807	4,6
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	69125	-68380	745	98,9
Середнє	-	287466	-64365	223100	34,7
На 01.01.2012 р.					
Мінімальне	ВТБ Банк	582418	-207	581525	0,04
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	171429	-140775	30655	82,1
Середнє	-	421189	-72814	348306	27,9
На 01.01.2013 р.					
Мінімальне	ВТБ Банк	960846	-9442	951404	1,0
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	241789	-207942	33847	86,0
Середнє	-	514103	-83233	430869	32,5
На 01.01.2014 р.					
Мінімальне	Укргазбанк	1002788	-816	1001973	0,1
Максимальне	«НАДРА»	39928	-37554	2374	94,1
Середнє	-	573364	-100773	41	34,1
Середнє за період аналізу	-	449031	-80296	368735	32,3

слідків фінансової кризи, рівень податкового ризику для першої групи банків і для банківської системи в цілому значно зріс.

Отриманий показник податкового навантаження дозволить порівняти податковий тиск на банківський сектор економіки з іншими галузями і зробити висновки про якість використання державою податкових важелів регулювання банківської діяльності та оцінити ефективність оподаткування банківської системи в цілому. Порівняльні оцінки за отриманими показниками можливі тільки в рамках банківського сектора і можуть бути використані для міжгалузевого порівняння лише умовно, що й обумовлює напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко // Фінанси України (укр.). – 2007. – № 3. – С. 132-140.
2. Тимченко О.М. Податковий менеджмент : навчально-методичний посібник / О.М. Тимченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 150 с.
3. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии / Т.А. Козенкова. М. : А и Н, 2005. – 562 с.
4. Евстигнеев Е.Н. Основы налогового планирования / Е.Н. Евстигнеев. – 1-е издание. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.
5. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений / С.А. Филин // Финансы и кредит. – 2002. – № 3. – С. 21-31.
6. Цыркунова Т.А. Налоговые риски: сущность и классификация / Т.А. Цыркунова, М.И. Мигунова // Финансы и кредит (рус.). – 2005. – № 33. – С. 48-53.
7. Мигунова М.И. Методика формирования экспертной оценки значимости налоговых рисков / М.И. Мигунова, Т.А. Цыркунова // Финансовый менеджмент (рус.). – 2007. – № 2. – С. 93-105.
8. Леушев А.А. Методологические подходы к анализу и управлению налоговыми рисками / А.А. Леушев // Финансы и кредит (рус.). – 2007. – № 17. – С. 39-44.
9. Коломієць Г. Податкові ризики: сутність та класифікація / Г. Коломієць // Ринок цінних паперів. – 2009. – № 6. – С. 27-33.
10. Большой экономический словарь : 25000 терминов / ред. А.Н. Азрилиян. – 6-е изд., доп. – Наукове видання. – М. : Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
11. Сало І.В. Податковий менеджмент у банку [Текст] : монографія / І.В. Сало, Н.Г. Євченко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 187 с.
12. Куксенкова Ю.О. Досвід податкового регулювання прибутку банку в Україні та країнах ЄС [Текст] / Ю.О. Куксенкова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 63-71.
13. Зарубіжний досвід оподаткування фінансових установ та можливості його застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gufer.net.
14. Дані фінансової звітності банків України на 2010–2013 рр. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 330.131.7:336.71

Ребрик М.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИНКОВИХ РИЗИКІВ БАНКУ

A STRESS TESTING FRAMEWORK FOR BANK'S MARKET RISKS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено широкий спектр сучасних підходів до стрес-тестування ринкових ризиків банку. Удосконалено їх систематизацію за низкою критеріїв. Визначено функціональні переваги та недоліки різних методів стрес-тестування, розкрито механізм їх застосування, комбінування та інтегрування у систему ризик-менеджменту банку.

Ключові слова: стрес-тестування, комбіновані стрес-тести, сценарний аналіз, теорія екстремальних значень, девіаційні оцінки ризику, оцінки зниження, реверсійне стрес-тестування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован широкий спектр современных подходов к стресс-тестированию рыночных рисков банка. По ряду критериев усовершенствована их систематизация. Определены функциональные преимущества и недостатки различных методов стресс-тестирования, раскрыт механизм их применения, комбинирования и интеграции в систему риск-менеджмента банка.

Ключевые слова: стресс-тестирование, комбинированные стресс-тесты, сценарный анализ, теория экстремальных значений, девиационные оценки риска, оценки снижения, реверсивное стресс-тестирование.

ANNOTATION

The article investigates a wide range of modern approaches to stress testing banks' market risks, provides their improved systematization. Functional advantages and disadvantages of different methods of stress testing are defined, the mechanism of their implementation, combination and integration to risk management system of a bank is determined.

Keywords: stress testing, combined stress tests, scenario analysis, extreme value theory, deviation measures, drawdown measures, reverse stress testing.

Постановка проблеми. Точну дату появи стрес-тестування відстежити складно. Початкові згадки про нього зустрічаються в технічному звіті RiskMetrics від 1996 року. Починаючи з 1999 року, стрес-тестування почало широко застосовуватися Міжнародним валютним фондом і Світовим банком для оцінки уразливості банківських систем до світових фінансових криз. Акцент на необхідність застосування даного методу оцінки банківських ризиків зроблено Базельським комітетом з банківського нагляду: «банки, які використовують підхід, заснований використанні внутрішніх моделей виконання вимог щодо достатності капіталу на покриття ринкових ризиків, повинні здійснювати ретельне та всебічне стрес-тестування» [1].

Підкреслюючи значимість стрес-тестування, виконавчий директор Банку Англії з питань фінансової стабільності Е.Г. Холдейн з появою даного методу оцінки ризиків пов'язує початок другої хвилі технологічної революції в галузі ризик-менеджменту [2].

Однак глибина і тривалість фінансової кризи поставили під питання дієвість тогочасних технологій стрес-тестування та їх адаптивність до динамічних змін бізнес-середовища. Наслідки кризових процесів виявилися набагато серйознішими у багатьох відношеннях, ніж було передбачено результатами стрес-тестування. Базельським комітетом з банківського нагляду було встановлено, що основні неточності в отриманих оцінках пов'язані, зокрема, з недосконалістю методології проведення стрес-тестування та підходів до вибору сценаріїв [3].

Виходячи з цього, пошук слабких місць у методології стрес-тестування та розробка напрямів її удосконалення набули суттєвої актуальності. Значимість даного завдання посилюється з поширенням стрес-тестування в усьому світі. Так, стрес-тести, розроблені Європейською банківською адміністрацією (European Banking Authority), регулярно проходять великі європейські банки, представники Федеральної резервної системи влаштовують щорічні перевірки фінансових установ США. У 2014 році Національний банк України в рамках співпраці з МВФ провів діагностичне стрес-тестування найбільших українських банків та банків II групи, а в даний час триває дискусія щодо проведення такого обстеження в малих і середніх банках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню різноманітних методів стрес-тестування банків присвячені роботи відомих зарубіжних вчених Дж. Берковіца (J. Berkowitz), Т. Брьоєра (T.Breuer), К. Дауда (K. Dowd), М. Дрехмана (M. Drehmann), Р. Ребонато (R. Rebonato), М.Чіхака (M.Cihak) та інших. Теоретичними дослідженнями і удосконаленням технік стрес-тестування займаються також українські науковці О.В. Дзюблюк, Р.С. Лисенко, А.В. Максимова, С.В. Науменкова, Ю.С. Ребрик та інші.

Результатом наукового доробку дослідників є виникнення протягом відносно короткої історії розвитку стрес-тестування значної кількості

його різновидів і підходів до його проведення. Не зменшуючи значення та важливості існуючих та перспективних наукових пошуків, можна констатувати, що таке різноманіття підходів стоїть на заваді отриманню чіткого уявлення про варіативні можливості стрес-тестування як інструменту ризик-менеджменту.

Виходячи з цього, метою дослідження є систематизація на основі розгляду функціональних переваг і недоліків широкого спектра методів стрес-тестування, напрацьованих зарубіжними та вітчизняними науковцями та практиками, що слугуватиме теоретико-методичним підґрунтям для подальшого вдосконалення існуючої практики стрес-тестування в банках.

При цьому основну увагу в рамках даного дослідження буде приділено систематизації методів стрес-тестування саме ринкових ризиків, що слугують суттєвим джерелом загроз для стійкого та ефективного функціонування вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індивідуальність ризикових портфелів окремих банків унеможливлює проектування уніфікованої технології проведення стрес-тестування та вимагає розробки експертами банку оригінальних вузькоспеціалізованих стрес-тестів. Ця задача може бути ефективно вирішена шляхом застосування різноманітних методів стрес-тестування та їх комбінацій з урахуванням переваг та недоліків різних підходів (рис. 1).

Базельським комітетом визначено загальні вимоги до стрес-тестів [1; 3], що також визнані НБУ [4]: жорсткість, правдоподібність, корисність. Отже, стрес-тести повинні орієнтуватися на дотримання балансу критеріїв екстремальності та ймовірності подій, щоб вище керівництво банку за результатами оцінки вважало за доцільне вжити заходів з раннього попередження кризових явищ.

Так, можливість реалізації *історичних сценаріїв*, заснованих на характерних змінах ризик-факторів, їх волатильностей та кореляцій, що спостерігалися підчас історичних ринкових шоків та інших екстремальних подій (політичного, соціального, природного характеру), не викликає сумніву. Однак історично обумовлені стрес-тести не завжди дозволяють визначити найгірший сценарій ескалації ризику, оскільки не враховують:

а) можливості реалізації більш екстремальних за масштабами та тривалістю шоків, ніж ті, що спостерігалися в минулому;

б) можливості реалізації відмінних від історичних комбінацій шокових змін ризик-факторів;

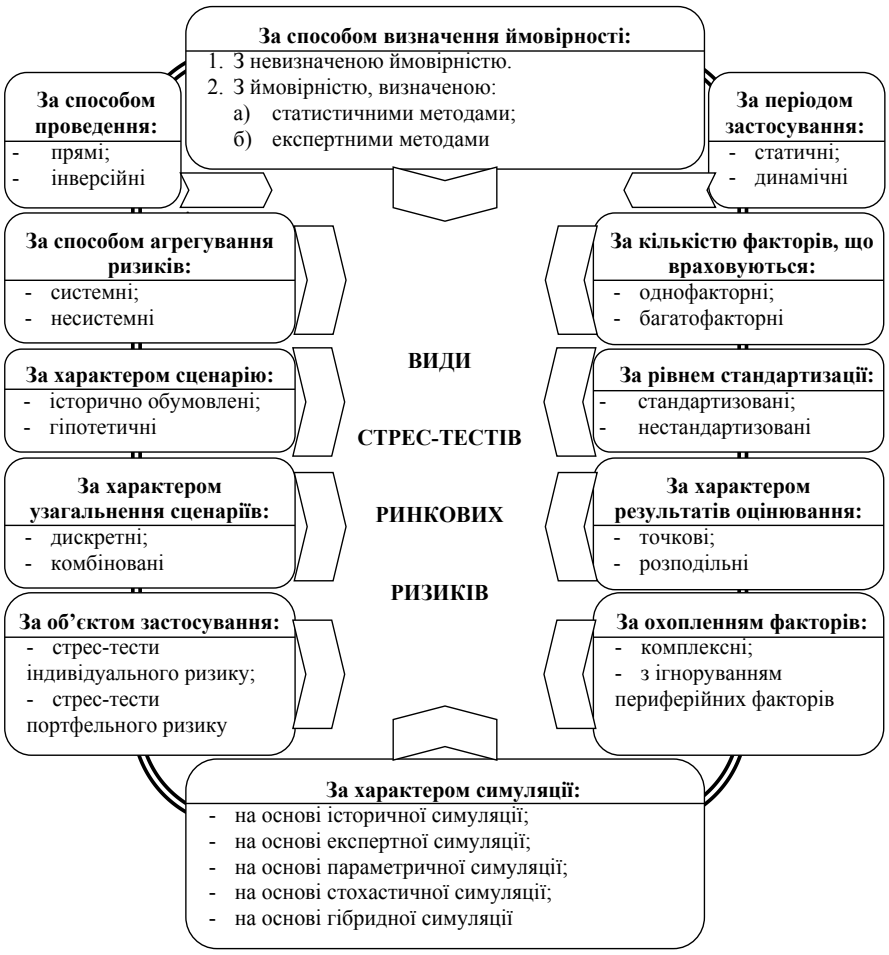


Рис. 1. Уточнена класифікація стрес-тестів ринкових ризиків банку
Джерело: розроблено автором

в) особливостей поточної структури ризикового портфелю банку.

Саме тому стрес-тестування на основі історичних сценаріїв доцільно доповнювати розробкою *гіпотетичних сценаріїв*, заснованих на можливих змінах ризик-факторів, їх волатильностей та кореляцій у результаті розгортання кризових явищ, які, хоча і не спостерігалися у минулому, але ймовірно можуть мати місце в майбутньому. Щоправда, питання визначення ймовірності реалізації гіпотетичних сценаріїв залишається складним і дискусійним.

Об'єктивна оцінка ймовірності настання екстремальних подій може бути визначена за допомогою *статистичних методів* (методи параметричної симуляції, метод Брьоєра [5] тощо). Слід зазначити, що статистичні закономірності, на основі яких визначається ймовірність, значно деформуються підчас кризи. Саме тому стрес-тестування за допомогою кількісних методів

доповнювати *експертною оцінкою* можливості розгортання кризових сценаріїв, у тому числі таких, що не мають аналогів у ретроспективі.

З метою підвищення рівня правдоподібності стрес-тестування з використанням як історичних, так і гіпотетичних сценаріїв доцільно визначати різні ступені впливу ризик-факторів (помірного, середнього, значного) [4].

Розроблені сценарії можуть розглядатися окремо (*дискретний стрес-тест*) або бути інтегрованими у стохастичну модель оцінки ринкових ризиків, що використовується банком. Така інтеграція може відбуватися, зокрема, на основі зважування результатів, отриманих за різними сценаріями, за рівнем ймовірності, визначеної на основі кількісних або якісних методів (*комбіновані стрес-тести*) (табл. 1).

Інтеграція стрес-тестування у стохастичну модель дозволяє отримати багатомірний розподіл дохідностей ризик-факторів (*розподільний стрес-тест*), а не єдину оцінку негативних наслідків реалізації екстремальних подій (*точковий стрес-тест*).

Стрес-тестування може проводитися у формі як однофакторного, так і багатофакторного аналізу й прогнозування впливу шокових змін ризик-факторів (внутрішніх та зовнішніх) на окрему відкриту позицію (*стрес-тести індивідуального ризику*) або ризиковий портфель банку в цілому (*стрес-тести портфельного ризику*).

Однофакторні стрес-тести (аналіз чутливості) застосовуються з метою швидкого отримання наближених оцінок чутливості відкритої позиції/портфелю до змін визначеного ризик-фактора та виявлення концентрації ризиків. При цьому стрес-тестування може проводитися на основі як історично детермінованих, так і гіпотетичних сценаріїв. Гіпотетичні сценарії можуть бути *стандартизованими* (базуються на мінімальних критеріях ринкових шоків, визначених регуляторами) або *нестандартизованими* (мінімальні критерії ризикових шоків визначаються на основі параметричної, експертної, стохастичної симуляції або їх комбінацій).

Наприклад, найбільш поширеними мінімальними критеріями валютних шоків, визначених регуляторами, є:

– ±8% (Базельский комітет з банківського нагляду) [3];

– ±10-50% (Міжнародний валютний фонд та Світовий банк у рамках програми з оцінки фінансового сектору (FSAP)) [10];

– –25% для валют країн Східної Європи по відношенню до євро (Європейська банківська адміністрація) [11].

При проведенні стрес-тестування найбільших комерційних банків Національним банком України у 2014 році моделювалася девальвація гривні на 25-50% порівняно з курсом 8 гривень за долар США.

З метою комплексної оцінки впливу одночасної екстремальної зміни декількох ризик-факторів доцільно використовувати *методи сценарного аналізу (багатофакторне стрес-тестування)*. При цьому переоцінка вартості позиції/портфеля банку може відбуватися з урахуванням об'єднаного впливу найбільш несприятливих змін усіх релевантних ризик-факторів (*комплексний стрес-тест*), або тільки основних ризик-факторів (визначених, наприклад, із застосуванням аналізу головних компонент) *без урахування зміни периферійних факторів*.

Сценарний аналіз може проводитися як без урахування взаємозалежності між змінами окремих ризик-факторів (*несистемне стрес-тестування*), так і з урахуванням ефектів кореляції між ризик факторами, коінтеграції та зараження (contagion) фінансових ринків (*системне стрес-тестування*).

Отже, сценарний аналіз передбачає вибір методу агрегування ризиків. Експерти Базельського комітету з банківського нагляду проран-

Таблиця 1

Коротка характеристика основних методів побудови комбінованих стрес-тестів

Метод	Характеристика
Метод Брьоєра (T. Breuer) [5]	Визначення ймовірності окремих сценаріїв відбувається на основі оцінки їх відмінностей від середнього сценарію за допомогою розрахунку відстані Махаланобіса, що враховує кореляції між ризик-факторами. Пошук найбільш негативного сценарію із встановленим рівнем ймовірності відбувається на основі застосування методів стохастичної симуляції.
Метод Берковіца (J. Berkowitz) [6]	Призначення ймовірності окремим історичним і гіпотетичним шоковим сценаріям з метою інтеграції стрес-тестування у VaR-модель.
Метод Дауда-Блейка (K. Dowd-D. Blake) [7]	Призначення ймовірності окремим сценаріям, отриманих внаслідок модифікації емпіричного розподілу за допомогою набору теоретичних функцій розподілу або їх сумішей (t-розподілу (Стьюдента), гіперболічного, стрибково-дифузійного розподілу, суміші нормальних розподілів тощо) з метою отримання середнього або максимального значення когерентної стохастичної міри ризику (ETL, SRM або DRM).
Метод Арагонеса-Бланко-Дауда (J.R. Aragones-C. Blanco-K. Dowd) [8]	Призначення ймовірності окремим історичним і гіпотетичним шоковим сценаріям з метою інтеграції стрес-тестування у EVT-модель (засновану на використанні апарату теорії екстремальних значень).
Квятковскі-Ребонато (J. Kwiatkowski-R. Rebonato) [9]	Агрегування результатів стрес-тестування відбувається на основі розробленої експертами несиметричної матриці умовних ймовірностей, що об'єднує окремі шокові сценарії.

Джерело: узагальнено автором

жували найбільш поширені на практиці методи агрегування ризиків у порядку зростання складності так [12]:

1) підсумовування ризиків – просте підсумовування індивідуальних ризиків (дає консервативну оцінку портфельного ринкового ризику, оскільки ігнорує потенційну можливість диверсифікації, базується на припущенні, що всі фактори ризику демонструють абсолютну кореляцію);

2) метод сталої диверсифікації – підсумовування зважених індивідуальних ризиків. Зважування відбувається згідно з фіксованим рівнем диверсифікаційних ефектів, що генеруються окремими позиціями;

3) дисперсійно-коваріаційний підхід – визначення певного типу багатовимірного розподілу (наприклад, багатовимірного нормального, багатомірного t-розподілу тощо) із структурою взаємозалежності між рівнями ризику окремих позицій, яка моделюється дисперсійно-коваріаційною матрицею. Даний підхід може бути реалізований двома способами:

а) шляхом підсумовування індивідуальних ризиків окремих позицій з урахуванням кореляційних зв'язків;

б) шляхом визначення чутливості (еластичності) змін вартості портфеля по відношенню до змін факторів ризику.

4) метод копул – моделювання структури взаємозалежності між рівнями ризику окремих позицій за допомогою копул, які можуть бути виражені у вигляді функцій, що об'єднують граничні розподіли (marginal distribution) ймовірностей у спільний розподіл;

5) метод повної симуляції – визначення чутливості рівня ризику окремих відкритих позицій банку до широкого спектра спільних фундаментальних факторів ризику та моделювання спільного розподілу наслідків шляхом відстеження ефекту симуляції впливу цих факторів на усі позиції. При цьому в основному використовуються моделі множинної регресії, векторної авторегресії, векторні моделі корекції помилки тощо.

Перші два методи агрегування використовуються при проведенні несистемного, а інші – системного стрес-тестування. Переваги та недоліки зазначених методів наведено у таблиці 2.

Як зазначалося, розробка *нестандартизованих гіпотетичних сценаріїв* може базуватися на використанні *методів історичної, параметрич-*

Таблиця 2

Основні переваги та недоліки основних методів агрегування ризиків

Метод	Переваги	Недоліки
Підсумовування ризиків	1) простота розрахунків; 2) інтуїтивність та наочність результатів; 3) консервативність оцінок	1) не відбувається дискримінації окремих ризик-факторів за рахунок присвоювання однакових вагових коефіцієнтів; 2) не враховує взаємозалежності між ризик-факторами; 3) не враховує ефект диверсифікації
Метод сталої диверсифікації	1) простота у розрахунках; 2) інтуїтивність та наочність результатів; 3) часткове врахування ефекту диверсифікації	1) фіксований ефект диверсифікації є нечутливим до реальної взаємодії між факторами ризику; 2) суб'єктивність у виборі вагових коефіцієнтів
Дисперсійно-коваріаційний підхід	1) відносна простота розрахунків; 2) інтуїтивність та наочність результатів; 3) врахування ефекту диверсифікації	1) базується на концепції визначення кореляції як міри лінійної взаємозалежності між ризик-факторами: 2) недооцінює залежність у хвостах розподілу (гіпотеза про багатомірний нормальний розподілу); 3) не враховує нелінійну залежність; 4) вимагає значних обсягів емпіричних даних; 5) не враховує ефект мінливості кореляцій
Метод копул	1) гнучкість (не вимагає припущень щодо спільного розподілу ризик-факторів); 2) врахування нелінійної залежності між ризик-факторами; 3) врахування характеру залежності у хвостах розподілу; 4) врахування ефекту диверсифікації	1) складність розрахунків; 2) низька наочність та висока складність трактування отриманих результатів оцінки; 3) частковий суб'єктивізм у виборі параметрів моделі (може стимулювати виникнення внутрішньобанківських конфліктів); 4) висока чутливість до вибору параметрів моделі; 5) вимагає значних обсягів емпіричних даних; 6) низька наочність та висока складність трактування отриманих результатів оцінки
Метод повної симуляції	1) найбільша потенційна точність; 2) інтуїтивність та наочність результатів; 3) сумісність із методами різної складності, що використовуються для моделювання динаміки ризик-факторів та їх взаємодії	1) найбільш вибагливий до обсягів ретроспективних даних; 2) складність застосування (вимагає відповідного технічного оснащення, високої кваліфікації аналітиків, значних витрат часу тощо); 3) високий ризик неадекватності моделей; 4) складність відбору ризик-факторів та врахування їх взаємозалежності

Джерело: узагальнено автором на основі [12-14]

ної, експертної, стохастичної симуляції або їх комбінацій.

Відзначимо, що використання історично детермінованих сценаріїв відрізняється від історичної симуляції тим, що передбачає чітке відтворення історичної динаміки та взаємозалежностей між факторами ризику, тоді як за історичної симуляції можуть бути об'єднані екстремальні ретроспективні зміни ризик-факторів, що відбувалися у різні періоди. На даному принципі заснований так званий *метод «поштовху» факторів (factor push)* – кількісний стрес-тест, що передбачає одночасну максимальну зміну усіх релевантних ризик-факторів (без урахування взаємозв'язків між ними), що призводить до найбільших втрат. При цьому масштаби змін можуть моделюватися усіма зазначеними методами симуляції.

Моделі стохастичного аналізу (VaR, ETL, SRM, DRM-аналізу) можуть бути використані у стрес-тестуванні за умов нівелювання ряду їх суттєвих недоліків. Так, Г. Бакші (G.Bakshi) та Г. Панаятовим (G.Panayotov) [15] запропоновано оцінку ризику VaR-I (intra-horizon VaR), що пристосовує VaR, розраховану для визначеного часового горизонту, до коливань прибутків та збитків протягом цього періоду. Запропонований підхід базується на використанні стрибкових моделей (jump models) з різною стрибковою активністю.

З метою урахування ефектів мінливості (time-varying volatility) та кластеризації мінливості (volatility clustering), позитивної автокореляції дохідностей можна використовувати гібридні методи стохастичної симуляції та методи «з короткостроковою пам'яттю» для моделювання часових рядів.

З метою «подовження хвостів» нормального розподілу дохідностей, на якому базується стандартна параметрична модель розрахунку VaR, Базельським комітетом з банківського нагляду запропоновано модифіковану модель – *стрес-VaR (stressed VaR)*. Дана оцінка ризику, як і у випадку стандартного підходу до розрахунку VaR, що рекомендується Базельським комітетом, заснована десятиденному горизонті, 99-му процентилі, односторонньому довірчому інтервалі, однак вхідні дані моделі калібруються на основі безперервного 12-місячного періоду значного фінансового стресу, релевантного до банківського портфеля [16].

Більш складний підхід до моделювання ризику у періоди ринкових шоків вимагає застосування апарату *теорії екстремальних значень (EVT – extreme value theory)*, що дозволяє визначати частоту та масштаби екстремальних дохідностей.

Методи, що засновані на теорії екстремальних значень, на відміну від VaR, моделюють розподіл лише екстремальних спостережень («викидів», надзвичайних втрат), а не всієї сукупності спостережень.

Існують два найбільш розповсюджені методи відбору екстремальних дохідностей:

1) метод максимального/мінімального групового значення (block maxima or minima), що базується на відборі максимальних/мінімальних спостережень у визначених періодах (блоках), наприклад протягом місяця, кварталу, року. Даний метод передбачає моделювання екстремальних спостережень на основі використання сімейства розподілів екстремальних значень. У практиці управління фінансовими ризиками найбільш широко використовуються розподіли Фреше (Frechet) (до даного класу також входять t-розподіл (Стьюдента) й розподіл Парето), Гумбеля (Gumbel) та Вейбулла (Weibull).

2) метод перевищення порогу (peaks-over-threshold), що базується на відборі спостережень, які перевищують встановлене граничне значення. Даний метод базується на застосу-

Таблиця 3

Основні переваги та недоліки застосування теорії екстремальних значень

Переваги	Недоліки
1) дозволяє отримати коректні оцінки високих квантилей («товстих хвостів») розподілу; 2) не потребує припущень щодо розподілу усіх спостережень; 3) забезпечує уніфікацію оцінки різних видів ризику банку; 4) дає уявлення про ймовірність реалізації визначеного масштабу збитків (і навпаки – дозволяє визначити масштаб збитків на заданому рівні довіри); 5) використовується як доповнення стохастичного оцінювання ризику, базуючись на його результатах	1) значна чутливість до вибору параметрів моделі та відносна складність розрахунків; 2) не дає інформації щодо ядра (середньої частини) розподілу; 3) вимагає значних обсягів емпіричних даних; 4) складність моделювання екстремальних кореляцій; 5) складність застосування до багатомірних розподілів; 6) не враховує можливості реалізації більших шоків, ніж спостерігалися у минулому; 7) складність верифікації моделі (бектестингу (backtesting)); 8) дає інформацію про розмір збитків лише наприкінці горизонту планування, не враховуючи можливість появи поточних значних втрат (intra-horizon risk); 9) не враховує ефекти мінливості та кластеризації волатильності, позитивної автокореляції дохідностей, мінливості кореляцій; 10)у класичному вигляді не враховує ризик ендогенної та екзогенної ліквідності ринку (фінансового інструмента); 11)базується на припущенні, що позиція залишається незмінною протягом часового горизонту, у межах якого проводяться розрахунки; 12)не дає можливості адаптувати міру ризику безпосередньо до рівня толерантності банку до ризику

Джерело: узагальнено автором на основі [7; 13; 14]

ванні параметричних (використання узагальненого розподілу Парето (generalized Pareto distribution)) та напівпараметричних моделей (використання оцінок Хилла (Hill Estimator), Пікендса (Pickands' Estimator), Декера-Айнмаля-де Хаана (Deckers'-Einmahl-de-Haan Estimator).

Застосування апарату теорії екстремальних значень у стрес-тестуванні ризику дозволяє значно удосконалити та доповнити методики VaR, ETL, SRM та DRM, однак вимагає урахування обмежень даного підходу (табл. 3).

При стрес-тестуванні необхідно враховувати можливість банку протистояти як одноденним шокам (*статичний стрес-тест*), так і тривалим періодам втрат (*динамічний стрес-тест*). Симуляція кризи ліквідності потребує генерації відмінних сценаріїв, ніж симуляція ринкової кризи (періоду підвищеної мінливості курсів валют, цінних паперів та процентних ставок). Так, при симуляції ринкової кризи часто використовується статичне стрес-тестування: розрахунок показників історичного максимуму/мінімуму одноденної зміни ризик-факторів.

При симуляції кризи ліквідності доцільно використовувати динамічне стрес-тестування: обирати сценарій з найбільш несприятливою зміною ризик факторів протягом періоду часу, еквівалентного тривалості кризи ліквідності, або періоду ліквідації ризикових позицій. У даному випадку можуть бути застосовані *девіаційні оцінки ризику (deviation measures) та оцінки зниження (drawdown measures)*.

Девіаційні оцінки (deviation measures) відображають зміну факторів ризику протягом визначеного періоду часу. Основними показниками, що можуть бути використані у практиці стрес-тестування, є показник максимальної девіації або показник середньої девіації, розраховані методом ковзного вікна (rolling window).

Оцінки зниження (drawdown measures) відображають негативну для банку зміну ризик-фактора від локального максимуму до локального мінімуму (maximum drawdown) або від локального максимуму/мінімуму до його кінцевого (поточного) значення протягом встановленого періоду. При цьому може бути використане як максимальне, так і середнє значення зниження, розраховане методом ковзного вікна.

При проведенні стрес-тестування з використанням стохастичних моделей показники дохідності, що використовуються для побудови функції розподілу, доцільно замінювати девіаційними оцінками та оцінками зниження. Наприклад, аналогічно до показника VaR, показник *зниження-під-ризиком (drawdown-at-risk (DDaR))* може бути розрахований як, відповідно, квантиль розподілу зниження вартості позиції/портфеля з урахуванням визначеного рівня довіри. Різниця між зазначеними мірами ризику полягає у тому, що VaR відповідає визначеному фіксованому часовому горизонту, тоді як DDaR розраховується відносно стохастичного часового горизонту [17].

Аналогічно до оцінки очікуваних «хвостових» втрат (ETL), показник *умовного зниження-під-ризиком (CDDaR – conditional drawdown-at-risk)* може бути розрахований як середнє значення зниження вартості позиції/портфеля банку, що перевищує пороговий рівень, заданий у вигляді рівня довіри або квантилю розподілу [18].

При системному стрес-тестуванні, окрім «шокування» волатильностей ризик-факторів, доцільно проводити й «шокування» взаємозалежностей між ними. Таке «шокування» можна проводити шляхом модифікації кореляційної матриці з метою симуляції порушення звичайних статистичних взаємозв'язків у кризових обставинах, виникнення структурних зрушень, що можуть мати місце у майбутньому (наприклад, перехід від фіксованого до плаваючого валютного курсу). При цьому цільова матриця отримується шляхом фіксації одних кореляцій у поточній кореляційній матриці та «шокуванні» інших з метою отримання різних стрес-сценаріїв [19-20].

Поряд із оцінкою потенційних наслідків розгортання змодельованих банком сценаріїв (*пряме стрес-тестування*) доцільно також визначати сценарії, що можуть завдати банку критичних та катастрофічних втрат (*реверсійне стрес-тестування*), і на цій основі виявити латентні ризики та взаємозв'язки між ними [3]. Даний підхід потребує використання алгоритмів автоматизованого (механічного) пошуку екстремумів функцій з метою визначення найгіршого сценарію (worst-case scenario) в області припустимих значень ймовірності його реалізації та оцінки його потенційних наслідків. Основними методами такого пошуку є «поштовх» факторів (factor push), оптимізація максимальних втрат (maximum loss optimisation), багатомірний симплекс-метод (multidimensional simplex method), багатомірний метод Пауелла (multidimensional Powell method), використання нейромережевих технологій та генетичних алгоритмів.

Висновки. Отже, науковцями та практиками розроблено широкий спектр методів стрес-тестування ринкових ризиків банків. Формування чіткого уявлення про варіативні можливості стрес-тестування, розуміння специфіки застосування, переваг та недоліків окремих методів та їх комбінацій дозволить ризик-менеджерам отримати комплексне уявлення про вразливість банку щодо виключних, але ймовірних подій. Слушними є рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, який радить банкам використовувати одночасно декілька методів стрес-тестування та їх комбінації, включаючи кількісні та якісні методи з варіацією від простого аналізу чутливості до більш складного комплексного стрес-тестування портфелів з урахуванням ефектів кореляції між ризик-факторами, коінтеграції та зараження фінансових ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, November 2005. – Access mode : http://www.bis.org/publ/bcbs119.pdf?noframes=1.
2. Haldane, A.G. Why banks failed the stress test [Electronic resource] / A.G. Haldane. – Access mode : www.bis.org/review/r090219d.pdf.
3. Principles for sound stress testing practices and supervision [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, May 2009. – Access mode : http://www.bis.org/publ/bcbs155.pdf.
4. Щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс] : методичні рекомендації, схвалені постановою Правління НБУ від 06 серпня 2009 № 460. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0460500-09.
5. Breuer, T. How to find plausible, severe and useful stress scenarios / T. Breuer, M. Jandacka, K. Rheinberger, M. Summer // International Journal of Central Banking. – September 2009. – P. 205-224.
6. Berkowitz, J. A coherent framework for stress-testing / J. Berkowitz // Journal of Risk. – 2000. – № 2. – P. 1-15.
7. Dowd, K. After VaR: the theory, estimation, and insurance applications of quantile-based risk measures / K. Dowd, D. Blake // Journal of Risk and Insurance. – June 2006. – Vol. 73, Issue 2. – P. 193-229.
8. Aragones, J.R. Incorporating stress tests into market risk modeling / J. R. Aragones, C. Blanco, K. Dowd // Derivatives Quarterly. – 2001. – Vol. 7, № 3. – P. 44-49.
9. Kwiatkowski, J. A coherent aggregation framework for stress testing and scenario analysis / J. Kwiatkowski, R. Rebonato // Applied Mathematical Finance. – 2010. – Vol. 18, Issue 2. – P. 139-154.
10. Analytical Tools of the FSAP [Electronic resource] / International Monetary Fund, World Bank. – February 24, 2003. – Access mode : http://www.imf.org/external/np/fsap/2003/022403a.pdf.
11. EU-wide Stress Test 2014 – Market Risk Scenarios [Electronic resource] / European Banking Authority. – London, April 2014. – Access mode : https://www.eba.europa.eu/-/eba-publishes-common-methodology-and-scenario-for-2014-eu-banks-stress-test.
12. Range of practices and issues in economic capital modelling [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, August 2008. – Access mode : http://www.bis.org/publ/bcbs143.pdf.
13. Saita, F. Value at Risk and Bank Capital Management / F. Saita. – Elsevier Inc., 2007. – 276 p.
14. Embrechts, P. Extreme Value Theory: Potential and Limitations as an Integrated Risk Management Tool Derivatives Use / P. Embrechts // Trading & Regulation. – 2000. – № 6. – P. 449-456
15. Bakshi, G. First-passage probability, jump models, and intra-horizon risk / G. Bakshi, G. Panayotov // Journal of Financial Economics. – 2010. – Vol. 95. – P. 20-40.
16. Revisions to the Basel II market risk framework [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, July 2009. – Access mode : http://www.bis.org/publ/bcbs158.pdf.
17. Brandi, V.R. Assessing Drawdown-at-Risk in Brazilian Real Foreign Exchange Rates / V.R. Brandi, B.V. de M. Mendes // Revista Brasileira de Financas. – 2004. – Vol. 2, No. 2. – P. 207-223.
18. Chekhlov, A. Portfolio optimization with Drawdown constraints / A. Chekhlov, S. Uryasev, M. Zabarankin // Theory Probability Application. – 2003. –Vol. 44, No. 1. – P. 209-228.
19. Qi, H. Correlation Stress Testing for Value-at-Risk: An Unconstrained Convex Optimization Approach / H. Qi, D. Sun // Computational Optimization and Applications. – 2010. – № 45. – P. 427-462.
20. So, M. K. P. Stress Testing Correlation Matrices for Risk Management [Electronic resource] / M. K. P. So, J. Wong. – Access mode : http://keizai.soka.ac.jp/assets/pdf/dp/2010_03.pdf.

УДК 339.137.2

Ребрик Ю.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

СУЧАСНА ПАРАДИГМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКАМИ В УМОВАХ ЕСКАЛАЦІЇ СИСТЕМНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

MODERN PARADIGM OF BANK CRISIS MANAGEMENT IN CONDITIONS OF SYSTEMIC FINANCIAL CRISIS ESCALATION

АНОТАЦІЯ

Розроблено систему антикризового управління банками, що базується на комплексному підході до управління операційною ліквідністю та урівноважуючим потенціалом ліквідності банку. Запропоновано структуру керуючої підсистеми як сукупність органів антикризового управління, їх функцій та зв'язків координації та субординації. Визначено основні принципи антикризового управління ліквідністю банку, що базуються на міжнародному досвіді регулювання банківської діяльності.

Ключові слова: антикризове управління, буфер ліквідності, урівноважуючий потенціал ліквідності банку, план реагування на кризу, профілактика кризи.

АННОТАЦИЯ

Разработана система антикризисного управления банками, которая основывается на комплексном подходе к управлению операционной ликвидностью и уравновешивающим потенциалом ликвидности банка. Предложена структура управляющей подсистемы как совокупность органов антикризисного управления, их функций и связей координации и субординации. Определены основные принципы антикризисного управления ликвидностью банка, основанные на международном опыте регулирования банковской деятельности.

Ключевые слова: антикризисное управление, буфер ликвидности, уравновешивающий потенциал ликвидности банка, план реагирования на кризис, профилактика кризиса.

ANNOTATION

The system of the crisis management of bank, based on an integrated approach to managing of operational liquidity and counterbalance liquidity potential of bank are developed. The structure of the crisis management organizational subsystem, the roles of main departments, relationships of coordination and subordination are examined. Basic principles of bank liquidity crisis management, based on international experience of banking regulation, are identified.

Keywords: crisis management, buffer liquidity, counterbalance liquidity potential of bank, response plan for the bank's liquidity crisis, preventative measures.

Постановка проблеми. В умовах ескалації кризових явищ в економічній та фінансовій системі України діяльність банків супроводжується підвищеним рівнем ризику та значними загрозами погіршення їх фінансового стану внаслідок прискореного відтоку депозитів клієнтів, погіршення якості активів, у тому числі кредитних портфелів, обмеження залучення оптового фінансування, девальвації національної грошової одиниці тощо. Поряд із погіршенням стану банківської системи України спостерігається негативний вектор розвитку національної економіки. Політична нестабільність в країні супроводжується зростанням бюджетного дефіциту, нарощуванням державного боргу, відтоком капіталу з країни. Зазначені фактори зумовлюють виникнення дефіциту фінансових ресурсів в економіці країни, у тому числі і в банківській системі та свідчать про загострення конкурентної боротьби за вільні фінансові ресурси серед державних та фінансово-кредитних установ.

Таким чином, системна фінансова криза, яка набирає нових обертів, вимагає від банків перегляду існуючих систем банківського менеджменту та переходу на сучасну парадигму антикризового управління, основою якої є політика комплексного управління компонентами ліквідності банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методичні аспекти антикризового управління висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема, Ф. Міллера [1], Б. Петтерсона [2], Т. Селнау, М. Сігера [3], Н. Талеба [4] та ін. Проблема управління ліквідністю банками розглядається у працях С. Братанович, Х. Грюнінга [5], Г. Гортона, А. Вінтона [6], Л. Ерзеговесі, П. Етрілла [7], Л. Примостки [8] та інших видатних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи дослідження науковців, слід зауважити, що питання антикризового управління банком з урахуванням процесів ескалації системної кризи, що поряд із політичною нестабільністю в країні несуть значні загрози для національної банківської системи залишаються недостатньо розробленими як на теоретичному, так і на прикладному рівнях. Зокрема, суттєвого доопрацювання потребують: науково-методичні підходи до антикризового моніторингу фінансового стану банку; практичні рекомендації щодо розробки планів реагування на кризові явища, у тому числі мікро- та макрорівня, антикризового регулювання діяльності банку.

Метою статті є розвиток науково-методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо попередження та подолання внутрішньобанківської фінансової кризи, яка може виник-

нути внаслідок дефіциту ліквідності у банку в умовах ескалації системної кризи та політичної нестабільності в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова ефективної системи антикризового управління банком має базуватися на чіткому визначені головних об'єктів управління. З урахуванням масштабного дефіциту фінансових ресурсів у вітчизняному фінансовому секторі, у контексті антикризового менеджменту банку пропонуємо акцентувати увагу саме на управлінні ліквідністю. Відповідно до міжнародного досвіду банківського регулювання ліквідність банку будемо розглядати з позиції дворівневого об'єкту управління шляхом виділення операційної ліквідності банку та урівноважуючого потенціалу ліквідності банку. Згідно з авторським підходом, під операційною ліквідністю банку розуміються грошові кошти, що генеруються у процесі виконання клієнтами і контрагентами банку контрактних зобов'язань та використовуються ним для розрахунку за власними зобов'язаннями як фінансового посередника і як суб'єкта господарювання. Із зазначеного трактування випливає, що операційна ліквідність банку має договірний характер і саме тому розглядається як первинний рівень об'єкта управління ліквідністю.

Урівноважуючий потенціал ліквідності банку пропонуємо трактувати як грошові кошти, що залучаються з метою покриття дефіциту операційної ліквідності на визначених часових горизонтах. На відміну від операційної ліквідності, урівноважуючий потенціал ліквідності залежить від конкретного стану операційної ліквідності та умов залучення необхідного фондування і є вторинним рівнем об'єкта управління. Формування урівноважуючого потенціалу здійснюється за рахунок накопичення буферу ліквідності, залучення покупної ліквідності та ресурсів власників.

У свою чергу, буфер ліквідності – це визначений обсяг активів у найбільш ліквідній формі, що резервується банком з метою оперативного покриття очікуваних та неочікуваних потреб у ресурсах, які виникають на короткостроковому часовому горизонті, зазвичай не більше 30 днів. З метою ефективного управління даний ресурс ліквідності слід структурувати за такими компонентами як первинний резерв ліквідності (готівкові та безготівкові кошти банку), вторинний резерв ліквідності (державні цінні папери, цінні папери першокласних емітентів), додатковий резерв ліквідності (інші високоліквідні активи, які можуть бути трансформовані в грошову форму за період від 7 до 30 днів). Варто наголосити, що буфер ліквідності повинен складатися лише із грошових коштів і високоліквідних активів, які навіть у період виникнення кризових явищ у банку чи у банківській системі не втрачають своїх властивостей оперативної реалізації, або дають можливість проводити з ними операції репо, незалежно від фінансового стану банку (у випадку наявності довіри банків-контрагентів).

Наступним елементом урівноважуючого потенціалу ліквідності є покупна ліквідність, яка значною мірою залежить від економічної стабільності в країні та на міжнародних фінансових ринках, оскільки формується шляхом залучення банком грошових ресурсів внутрішнього міжбанківського ринку та зовнішніх фінансових ринків. Основними компонентами покупної ліквідності є кредити комерційних банків, кредити Національного банку України, міжнародні кредити та ресурси, залучені шляхом випуску боргових цінних паперів.

Серед вищезазначених компонентів покупної ліквідності найбільшою оперативністю щодо залучення характеризуються кредити комерційних банків. Їх вартість залежить від кон'юнктури міжбанківського ринку та загального економічного стану в країні. Залучення ресурсів з міжбанківського кредитного ринку здійснюється із використанням наступних інструментів: кредити типу «овернайт», строкові кредити, кредити овердрафт. В умовах стабільного розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища банку є більш вигідним способом фондування з точки зору вартості та оперативності залучення, ніж депозитні ресурси клієнтів. Однак у випадку зниження кредитоспроможності банку чи виникнення фінансової нестабільності у банківській системі банк може зіткнутися із проблемою доступності коштів даного джерела.

Відповідно до вітчизняного законодавства [9], Національний банк України з метою підтримки ліквідності банків застосовує такі інструменти:

1) операції з рефінансування, у тому числі надання банкам кредитів овернайт через постійно діючу лінію рефінансування, а також проведення кількісного або процентного тендеру з метою надання кредитів строком до 14 днів та до 90 днів. Слід зауважити, що Національний банк України за потреби підтримати ліквідність банків на більш тривалий строк може прийняти рішення щодо здійснення рефінансування шляхом проведення тендерів строком до 360 днів;

2) операції прямого репо, що передбачають купівлю Національним банком України у комерційного банку державних облігацій України з портфеля банку або банківських металів з подальшим зобов'язанням останнього викупити державні облігації України або банківські метали за обумовленою ціною на обумовлену дату.

Крім того, важливим способом поповнення ліквідності банків є залучення міжнародних кредитів, привабливість якого міститься у відносно низькій вартості. Запозичення відбувається шляхом отримання резервних та синдикованих кредитів. Однак негативним аспектом залучення коштів з даного джерела є доступність, в основному, для великих банків із високим кредитним рейтингом. Інші банки не мають можливості виходити на міжнародні ринки

капіталу. Крім того, в умовах ескалації системної фінансової кризи рейтинг країни погіршується, що знижує доступність міжнародного кредитування навіть для системних банків.

Не менш привабливим з позиції залучення фінансових ресурсів є випуск та емісія банком власних боргових зобов'язань (облігацій, євробондів, банківських векселів, депозитарних розписок). Однак в умовах кризи, аналогічно як із міжнародним кредитуванням, суттєво обмежується рівень їх доступності.

Відповідно до нової парадигми міжнародного банківництва, важливою умовою стабільного функціонування банківської установи є формування нею та постійна підтримка на необхідному рівні буферу ліквідності, що представлений найбільш ліквідними активами. Поряд із тим залучення покупної ліквідності має свої обмеження, оскільки в умовах розвитку фінансової кризи процес залучення даного ресурсу є ускладненим. На противагу цьому, доцільним є залучення ресурсів власників, як останньої інстанції підтримки ліквідності банку в умовах суттєвого погіршення його фінансового стану. Слід відзначити, що залучення ресурсів власників може здійснюватися двома способами: через поповнення статутного капіталу та залучення субординованого боргу.

Поповнення статутного капіталу відбувається шляхом додаткової емісії та розміщення акцій банку зазвичай серед існуючих акціонерів для підвищення рівня його капіталізації та захисту від неочікуваних ризиків. У свою чергу, субординований борг – це звичайні незабезпечені банком боргові капітальні інструменти, що залучаються банком з метою підвищення рівня капіталізації на строк не менше 5 років. Ураховуючи тривалий строк та значні обсяги залучення ресурсів на умовах субординованого боргу позитивно впливає на ліквідність банку, особливо в умовах нестабільності зовнішнього середовища [10, с. 94].

На операційну ліквідність банку впливає велика кількість внутрішніх факторів, зокрема: кредитно-інвестиційна та процентна політика банку, депозитна політика, якість активів та ресурсної бази, збалансованість активів та зобов'язань за сумами, строками і валютами. Крім того, операційна ліквідність піддається впливу таких зовнішніх факторів, як рівень реальних доходів населення та довіра клієнтів до банківської системи, рівень платіжного обороту на підприємствах, кон'юнктура на грошових ринках та ринках капіталів тощо.

У випадку виникнення дефіциту операційної ліквідності банку вибір того чи іншого компоненту урівноважуючого потенціалу ліквідності залежить від дії конкретних внутрішніх та зовнішніх факторів. Зокрема, на обсяг формування та використання буферу ліквідності впливають величина кумулятивного розриву операційної ліквідності, рівень ризиковості діяльності банку, якість високоліквідних активів, стан ліквідності ринку цінних паперів, ситуація на грошовому ринку, фінансовий стан банків-контрагентів тощо.

У свою чергу, обсяг залучення покупної ліквідності банку залежить насамперед від величини кумулятивного розриву операційної ліквідності, достатності буферу ліквідності для його покриття, стану та доступності (з позиції вартості та умов залучення) ресурсів з міжбанківського кредитного ринку, ситуації на міжнародних фінансових ринках тощо [10, с. 96].

Залучення ресурсів власників залежить від величини кумулятивного розриву операційної ліквідності, достатності буферу ліквідності для його покриття, доступності джерел покупної ліквідності та фінансового стану самих власників.

Управління ліквідністю банку охоплює всі напрями його діяльності та вимагає формування системного підходу до управління, що включає моніторинг, планування, регулювання та контроль за станом ліквідності (рис. 1).

Керуючу підсистему пропонуємо розглядати у нерозривній єдності суб'єктів антикризового управління та їх параметрів, що через

Рис. 1. Система антикризового управління ліквідністю банку (АУЛБ)
Авторська розробка

управлінський механізм впливають на керовану підсистему – ліквідність банку (табл. 1).

Слід зауважити, що чіткий розподіл функцій, повноважень, обов'язків, особливо в умовах латентної чи явної кризи банку, забезпечує уникнення конфліктних ситуацій і їх дублювання, а зв'язки субординації та координації створюють налагоджений механізм прийняття управлінських рішень.

Ураховуючи високу мінливість на вітчизняних фінансових ринках, що негативно впливає на ліквідність банків, формування системи антикризового управління повинно здійснюватися, базуючись не лише на досвіді ведення банківського бізнесу в умовах кризи, але й мати наукове підґрунтя, в основі якого лежить сукупність принципів, що регулюють норми поведінки суб'єктів управління. Слід відзначити, що проблематиці наукового обґрунтування управління ліквідністю приділяється значна увага міжнародних організацій, зокрема: Базельським комітетом з банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision) розроблено рекомендації щодо принципів ефективного управління ліквідністю банків [11; 12]; Інститут міжнародних фінансів (Institute of International Finance) запропонував загальні принципи управління ліквідністю у фінансових організаціях [13]; Ісламський департамент фінансових послуг (Islamic Financial Services Board) опублікував основні принципи управління ризиком ліквідності в ісламській фінансовій системі [14].

Відповідно до зазначених міжнародних рекомендацій та враховуючи досвід міжнародного антикризового банкінгу, у процесі антикризового управління ліквідністю банків пропонуємо керуватися такими принципами (табл. 2).

Ураховуючи те, що цільова підсистема є базою для визначення напрямів діяльності, організаційної структури, задач та інструментарію управління, а відсутність цілей обумовлює неефективність діяльності банку – все це свідчить про необхідність формування підсистеми цілей. Цілі повинні будуватися виходячи із можливостей банку (фінансові, матеріально-технічні, кадрові тощо), узгоджуватися із загальною стратегією діяльності банку, відповідати реальним умовам діяльності і забезпечувати ефективність здійснення антикризового управління ліквідністю банку.

Таблиця 1

Функції суб'єктів антикризового управління ліквідністю банку

Суб'єкт управління	Основні функції
Збори акціонерів	Загальний контроль за станом ліквідності банку, фінансування дефіциту ліквідності банку за умов утрати доступу до інших джерел ресурсів.
Спостережна рада	Звітування акціонерам про стан ліквідності банку.
Служба внутрішнього контролю	Наглядає за поточною діяльністю антикризового управління ліквідністю, контролює дотримання вимог законодавства та внутрішніх нормативно-правових актів, проводить перевірку результатів поточної діяльності, надає висновки спостережній раді.
Правління	Розглядає та затверджує антикризові плани, приймає рішення щодо запровадження режиму антикризової діяльності, підтримує зв'язок із НБУ, встановлює мораторій на зростання окремих активів, приймає рішення щодо створення антикризового комітету, затверджує перелік членів комітету, контролює його діяльність.
Антикризовий комітет	Розробляє антикризові плани та забезпечує їх реалізацію, призначає кураторів щодо окремих напрямів антикризових заходів, затверджує ліміти ліквідності, визначає обсяг, джерела та вартість фінансування дефіциту ліквідності, ініціює заходи щодо реструктуризації та реалізації активів, розробляє тактику роботи із кредитами та депозитами клієнтів.
Кредитний комітет	Здійснює нагляд за якістю кредитного портфелю банку та надає рекомендації антикризовому комітету щодо її покращення.
Казначейство	Здійснює поточне оперативне управління рахунками лоро і ностро та кореспондентськими рахунками в НБУ, проводить переговори з банками-контрагентами щодо додаткового фінансування чи повернення ними отриманих від банку кредитів та депозитів, консолідує оперативну інформацію щодо стану ліквідності банку, перевіряє її на достовірність та готує звітність для антикризового комітету.
Управління ризиками	Оцінює стан ліквідності банку, здійснює його прогнозування, аналізує зовнішнє середовище, контролює дотримання лімітів ліквідності, готує звітність для консолідації казначейству.
Фінансовий департамент	Здійснює аналіз та оцінку стану активів і пасивів банку за визначеними параметрами, готує звітність для консолідації казначейству.
Управління по роботі з клієнтами	Розробляє деталізований план по роботі з клієнтами (фізичними та юридичними особами) з метою збереження партнерських відносин та доводить його до підрозділів фронт-офісу.
Управління зв'язків з громадськістю	Забезпечує необхідною інформацією громадськість щодо позиції банку, підвищує позитивне сприйняття іміджу банку суспільством.
Філії та відділення	Контролюють виконання договірних умов за активними операціями, стимулюють надходження коштів, проводять моніторинг дотримання лімітів ліквідності, надають інформацію казначейству.

Обов'язковою умовою адекватного функціонування механізму антикризового управління є наявність підсистеми забезпечення, що складається з таких елементів:

1) методичне – це сукупність методів та інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив керуючої підсистеми на керовану;

2) інформаційне – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують збір, обробку інформації та формування висновків і дають можливість оперативно приймати необхідні управлінські рішення;

3) матеріально-технічне – це наявність основних засобів та нематеріальних активів, необхідних для нормального функціонування системи антикризового управління;

4) кадрове – це наявність персоналу з відповідним рівень кваліфікації, а також сукупність засобів, що сприяють підвищенню продуктивності їх праці та підвищенню рівня кваліфікації;

5) нормативно-правове – це сукупність внутрішньобанківських положень, інструкцій, тех-

Таблиця 2

Принципи антикризового управління ліквідністю банків

Принцип	Характеристика
Централізації управління	Оптимальне співвідношення централізації і децентралізації у період звичайного режиму діяльності банку та централізм в умовах кризи.
Пріоритетності ліквідності	За звичайного режиму діяльності, вирішення дилеми ліквідність-дохідність здійснюється на користь ліквідності. В умовах кризи проводиться політика мобілізації ресурсів навіть у випадку понесення витрат, які за стабільних умов діяльності є неприпустимими.
Перманентності	Антикризове управління має здійснюватися на постійній основі як в умовах достатньої ліквідності, так і в умовах дефіциту ліквідності.
Інтеграції	Оскільки антикризове управління є особливим напрямом фінансового менеджменту банку, то цільові орієнтири, інструментарій управління має узгоджуватися з обраним підходом до фінансового управління.
Комплексності	Необхідність одночасного регулювати достатність як буферу ліквідності, так і урівноважуючого потенціалу ліквідності.
Здійснення сценарного аналізу	Необхідно проводити аналіз ліквідності банку, застосовуючи різноманітні сценарії негативного розвитку подій внаслідок впливу внутрішніх та зовнішніх факторів різної за інтенсивністю дії.
Адекватності реагування	У випадку виникнення чи розвитку кризи, витрати на її подолання повинні буди адекватні рівню розвитку кризи. Інакше, при недостатньому механізмі впливу не буде отримано очікуваних результатів, при надмірному – банк понесе невиправдані витрати.
Альтернативності рішень	Необхідно формувати сукупність альтернативних заходів, що обумовлено, насамперед, значною мінливістю зовнішнього середовища (вимагає оперативної адаптації банку) та загрозою втрати результативності від розроблених заходів.
Превентивності	Застосування інструментарію, спрямованого на недопущення та профілактику кризи.
Антикризового планування	Даний принцип витікає із двох попередніх, і передбачає завчасне планування альтернативних заходів банку відповідно до сценаріїв розвитку кризи.
Гнучкості і маневреності	Можливість оперативно адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ.
Оперативності	Дотримання принципу забезпечується за умов наявності адекватного інформаційного забезпечення, що основується на системі звітності та «зворотного зв'язку».
Оптимізації грошових потоків	Оптимізація грошових потоків таким чином, щоб їх надходження завжди перевищували вибуття з урахуванням джерел фінансування, валютної та часової структури грошових потоків.
Публічності	З метою уникнення загрози реалізації репутаційного ризику, що негативно впливає на ліквідність банку, необхідно своєчасно та систематично розміщувати повідомлення у засобах масової інформації, які правильно роз'яснюють позиції банку.
Єдиного управлінського центру	Працівники мають отримувати розпорядження від одного керівника з метою уникнення конфліктних ситуацій.
Цілеспрямованості	Чітка постановка цілей та завдань управління і доведення їх до персоналу з метою досягнення необхідних результатів.
Орієнтація на високі стандарти діяльності	Спрямованість на дотримання високих стандартів операційної та управлінської діяльності з метою підвищення позитивного сприйняття іміджу банку.
Формалізації технології діяльності	Розробка і впровадження внутрішніх положень та інструкцій, які б регламентували технологію здійснення окремих операцій банку та управлінської діяльності зокрема.
Мотивації	Формування диференційованих засобів мотивації персоналу для отримання максимального ефекту від їхньої діяльності.
Дисципліни	Діяльність персоналу та менеджменту відповідно до умов трудового договору. Справедливість щодо застосування санкцій до порушників дисципліни.
Контролю	Здійснення постійного контролю за управлінською діяльністю з метою оперативної адаптації до змін умов внутрішнього та зовнішнього середовищ.

нічних карт та законодавчих і нормативно-правових актів України, що регулюють діяльність у сфері антикризового управління.

Тільки якісна підсистема забезпечення, що відповідає принципам системності, логічності, науковості та деталізованості, може запустити механізм управління, який би забезпечив оперативність та ефективність реагування на вплив деструктивних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, особливо в умовах часових і ресурсних обмежень.

Підсистема «зворотного зв'язку» передбачає рух інформаційних потоків від суб'єкта прийняття рішень до суб'єкта їх виконання, і навпаки. З огляду на це, по каналам «зворотного зв'язку» від виконавців до менеджерів передається інформація про стан об'єкта управління, що дає можливість здійснювати поточний контроль за ним, вчасно виявляти відхилення і оперативно приймати управлінські рішення.

Функціональна підсистема відповідає за розробку та реалізацію процедур з моніторингу, планування, регулювання та контролю у контексті антикризового управління ліквідністю банку. Дана підсистема разом із підсистемою забезпечення формує базу для побудови механізму антикризового управління ліквідністю.

Під час моніторингу ліквідності формується комплекс заходів з діагностики достатності операційної ліквідності та буферу ліквідності, визначаються можливості залучення додаткових грошових ресурсів шляхом поповнення обсягу покупної ліквідності та ресурсів власників.

Крім того, необхідним є здійснення стрес-тестування окремо кожного компоненту ліквідності на основі застосування сценарного аналізу, що надасть змогу не лише проаналізувати достатність ліквідності банку в цілому, а й прогнозувати її стан у випадку настання виключних, однак імовірних подій деструктивного характеру.

З метою недопущення кризових явищ у діяльності банку за результатами моніторингу ліквідності здійснюються профілактичні заходи, що передбачають оперативне реагування на вплив внутрішніх та зовнішніх деструктивних факторів шляхом:

– формування достатнього рівня буферу ліквідності;

– забезпечення збалансованості вимог та зобов'язань банку за обсягами, строками і валютами;

– пошук та розширення доступу банку до ринків покупної ліквідності;

– постійної співпраці з власниками банку;

– підтримка зв'язку з Національним банком України тощо.

Також у розрізі превентивного антикризового управління ліквідністю банку значну роль відіграє антикризове планування, що, зокрема, передбачає розробку плану реагування на фінансову кризу банку. Даний план повинен містити систематизовану сукупність заходів щодо регулювання діяльності банку у разі виникнення кризи явного чи латентного характеру з метою її подолання.

Для забезпечення досягнення цілей антикризового управління ліквідністю банку в умовах часових і ресурсних обмежень доцільно деталізувати план реагування на кризу за такими складовими:

– організаційною – включає перелік суб'єктів антикризового управління, їх функції та зв'язки координації і субординації;

– управлінською, що містить план заходів щодо управління активами, пасивами, інформацією та оптимізації витрат;

– фінансовою – передбачає розрахунок обсягу необхідного фондування та його вартість, достатність урівноважуючого потенціалу ліквідності для різних сценаріїв розвитку подій у контексті стрес-тестування;

– інформаційною – включає склад звітності та порядок її надання.

Варто зауважити, що нестабільність на фінансових ринках може обумовити зародження фінансової кризи в банках, особливо несистемних, оскільки фінансова підтримка їх з боку регулятора є обмеженою, а джерела зовнішніх ресурсів у кризовий період майже недоступні. За таких умов здійснюється активне антикризове регулювання ліквідності банку відповідно до розробленого плану реагування на кризу.

Варто зазначити, що вибір ефективних заходів щодо подолання кризи визначається на основі їх оптимізації відповідно до таких критеріїв:

– економічної доцільності витрат на покриття дефіциту ліквідності;

– оперативності залучення коштів;

– мінімізації негативного впливу на репутацію банку.

Крім того, невід'ємною складовою механізму антикризового управління ліквідністю є контроль, ефективність якого забезпечується шляхом дотримання таких принципів:

– комплексності, що визначається перманентним дослідженням відповідності всіх аспектів антикризового управління ліквідністю банку (у тому числі що стосуються організаційної, управлінської, фінансової, інформаційної складових плану реагування на кризу) встановленим стандартам;

– динамічності, що передбачає застосування адаптивного механізму до проведення поточного контролю з урахуванням умов зовнішнього та внутрішнього середовищ;

– всебічності, що забезпечує охоплення контрольними процедурами всіх структурних підрозділів банку;

– багаторівневості, відповідно до якого рішення, що приймаються окремими рівнями контролю є обов'язковими для виконання суб'єктами нижчого рівня.

Висновки. Таким чином, сучасний стан фінансової системи України та національної економіки зокрема виявив необхідність перегляду існуючої концепції банківського менеджменту та

перенесення центру уваги на комплексне управління всіма компонентами ліквідності банку на перманентній основі. Застосування новітнього інструментарію моніторингу достатності та якості компонентів ліквідності, планування та прогнозування її обсягів, регулювання рівня ліквідності банку шляхом застосування профілактичних заходів, контроль за станом всіх компонентів ліквідності – все це в комплексі надасть можливість банку залишатися фінансово стійким навіть в умовах системної фінансової кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Miller P. Frederic. Crisis Management / Frederic P. Miller, Agnes F. Vandome, ed. – Iphascript publishing, 2010. – 148 p.
2. Patterson Bill. Crises impact on reputation management [Electronic resource] / Bill Patterson. – Access mode : https://www.questia.com/read/1G1-14792377/crises-impact-on-reputation-management.
3. Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity / Timothy L. Sellnow, Matthew Wayne Seeger, Robert Ray Ulmer, Robert Ulmer, Matthew W. Seeger. – Ed. 1. – SAGE Publications, 2006. – 216 p.
4. Taleb N.N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable / N.N. Taleb. – New York : Random House, 2007. – 400 p.
5. Грюнинг Х. ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском : пер. с англ. / Х. ван Грюнинг, С. Братанович Брайович. – М. : Весь мир, 2007. – 304 с.
6. Gorton Gary B. Liquidity Provision, Bank Capital, and the Macroeconomy [Electronic resource] / Gary B. Gorton, Andrew Winton. (January 25, 2014). – Access mode : http://ssrn.com/abstract=253849.
7. Erzegovesi L. VaR and liquidity risk. Impact on market behaviour and measurement issues: tech report [Electronic resource] / Luca Erzegovesi. – Access mode : http://eprints.biblio.unitn.it/287/1/Erzegovesi02.pdf.
8. Управління банківськими ризиками : навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» ; ред. Л. Примостка. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 600 с.
9. Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1120-06.
10. Ребрик Ю.С. Фактори, що обумовлюють виникнення та розвиток кризи ліквідності банку / Ю.С. Ребрик // Науковий вісник: Фінанси банки, інвестиції. – 2012. – № 5(18). – С. 92-100.
11. Principles for sound liquidity risk management and supervision [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, September 2008. – Access mode : www.bis.org/publ/bcbs144.pdf.
12. Liquidity stress testing: a survey of theory, empirics and current industry and supervisory practices [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, October 2013. – Access mode : http://www.bis.org/publ/bcbs_wp24.pdf.
13. Principles of Liquidity Risk Management [Electronic resource] / Institute of International Finance. – Washington, March 2007. – Access mode : http://www.iif.com/regulatory/capliq.
14. Guiding principles on liquidity risk Management for institutions Offering islamic financial services (excluding islamic insurance (takaful) institutions and Islamic Collective investment schemes). [Electronic resource] / Islamic Financial Services Board. – Kuala Lumpur, October 2011. – Access mode : http://www.ifsb.org/docs/ED-12%20Liquidity%20Risk%20Mgmt%20for%20IIFS%20%282011-10-12%29.pdf.

УДК 336.27

Рудик Р.Я.
аспірант
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

FEATURES OF FORMATION OF DEBT POLICY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження основних етапів формування боргової політики України. Загалом, визначено сім основних етапів, кожен з яких характеризується згідно з такими критеріями: відношення державного боргу до ВВП, залучених боргових інструментів, можливості погашення та обслуговування боргу, напрямів використання залучених коштів. Також у дослідженні розглянуто перспективні напрями розвитку боргової політики України, що спрямовуються на скорочення внутрішнього та зовнішнього державного боргів.

Ключові слова: державний борг, державні запозичення, державний кредит, облігації державної позики, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование основных этапов формирования долгового политики Украины. В общем, определено семь основных этапов, каждый из которых характеризуется соответствии со следующими критериями: отношение государственного долга к ВВП, привлеченных долговых инструментов, возможности погашения и обслуживания долга, направлений использования привлеченных средств. Также в исследовании рассмотрены перспективные направления развития долговой политики Украины, направляемые на сокращение внутреннего и внешнего государственного долгов.

Ключевые слова: государственный долг, государственные заимствования, государственный кредит, облигации государственного займа, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

This article aims to study basic stages of forming of debt policy of Ukraine. Generally, identified seven main stages, each of which is characterized according to the following criteria: the ratio of public debt to GDP ratio, debt instruments that are involved, the possibilities of redemption and debt service, directions of borrowed funds using. Also, the study considered promising areas of Ukraine debt policy directed at reducing internal and external public debt.

Keywords: public debt, state borrowings, state credit, bonds of state loan, financial resources.

Постановка проблеми. Державний борг є органічною складовою фінансових систем переважної більшості країн світу, дієвим інститутом у механізмі макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії держави. В Україні за роки її незалежності формування боргу відбувалося значною мірою під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що зумовило його структуру та обсяги. До основних причин швидкого зростання державного боргу України за роки її незалежності можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значні бюджетні дефіцити; залежність від імпорту енергоносіїв; потреби технічного переозброєння більшості галузей національної економіки.

Здійснення державою запозичень має позитивний та негативний вплив на економіку. Перш за все, залучення додаткових коштів стимулює споживання, або інвестиції у виробництво, що здійснює позитивний вплив на економічну активність в країні та економічне зростання, а з іншого у держави виникає борг, який вимагає здійснення витрат на обслуговування та подальшого повернення в майбутніх періодах, що депресивно позначається на загальному економічному кліматі країни через те, що відбувається відтік ресурсів з країни.

Також негативним наслідком збільшення розміру державного боргу є зниження рівня боргової безпеки держави, що призводить до таких явищ, як: зниження кредитного рейтингу країни та зростання відсоткових ставок на ринку державних запозичень, збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, зниження рівня споживання населенням, відтік коштів на обслуговування боргу та зниження міжнародного престижу країни загалом.

Отже, управління та обслуговування державного боргу є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Важливе значення місця та ролі державного боргу у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу дослідників до різних його аспектів. Серед західних вчених особливої уваги заслуговують роботи Р. Барро, Дж. Бьюкенена, П. Елворта, Н. Калдора, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Маркса, Р. Масгрейва, Л. Мауера, Ф. Махлупа, Ф. Модільяні, Л. Пазинетті, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Стігліца, П. Харрода та ін. Різні сторони аналізу даного питання розкриті у роботах українських вчених-фінансистів, зокрема, у роботах О.І. Барановського, О.Д. Василика, Т.П. Вахненко, В.М. Гейця, В.В. Козюка, Г.В. Кучер, В.В. Лісовенка, З.О. Луцишиної, І.О. Лютого, В.Є. Новицького, Л.Я. Новосад, О.В. Плотнікова, В.М. Федосова та ін. Зовнішню заборгованість як невід'ємну складову сучасної міжнародної

фінансової системи досліджували російські вчені-економісти А. Вавілов, А. Саркісянц, Л. Федякіна та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки формування зовнішнього державного боргу відбувалося в умовах трансформаційної економіки України, коли має місце пошук нових шляхів побудови ефективної системи управління зовнішнім державним боргом, перетворення зовнішніх державних запозичень на інструмент економічного зростання.

Метою статті є визначення основних тенденцій проведення боргової політики України, характеристика структури та динаміки державного боргу та розробка рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Трансформація економічної системи України пов'язана зі здійсненням економічних, політичних, фінансових, кредитних, соціальних перетворень, а це, в свою чергу, потребує значних фінансово-кредитних ресурсів. Відсутність їх у розпорядженні держави в достатніх обсягах сприяє широкому використанню державних позик, що призводить до утворення та нагромадження державного боргу [1, с. 18].

Формування зовнішнього державного боргу України почалося відносно недавно, після отримання незалежності. На момент розпаду СРСР Україна не мала зовнішніх зобов'язань щодо союзних боргів, оскільки Росія взяла на себе відповідальність за всі борги радянської держави (66 млрд дол. на кінець 1991 р.) [2, с. 705].

Зважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію в державі в перші роки її незалежності, відбулося динамічне зростання зовнішнього державного боргу. Так, з 1992 по 1998 рр. зовнішній державний борг збільшився у 27,8 рази.

Причому, якщо внутрішній борг за десять років зріс лише на 38%, то зовнішній державний борг з 1992 по 2002 рр. – на 2450%. У 2014 р. порівняно з 1992 р. темп приросту внутрішнього боргу склав 1068,9%, а зовнішнього – 9695%. Таке зростання зовнішньої складової державного боргу України пояснюється перш за все відсутністю внутрішніх ресурсів для здійснення державних запозичень.

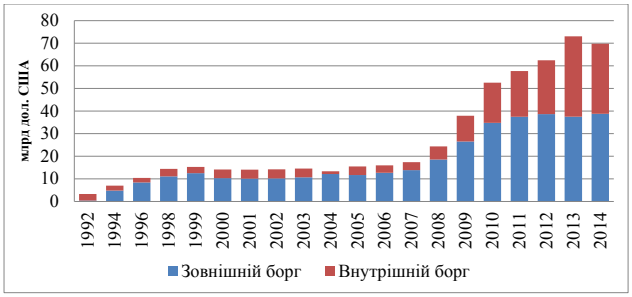


Рис. 1. Динаміка зовнішнього державного боргу України у 1992–2014 рр. [6]

Динаміку державного боргу в розрізі внутрішньої та зовнішньої складової у 1992–2014 рр. наочно показано на рисунку 1.

Проаналізуємо більш детально основні етапи формування та розвитку зовнішнього державного боргу України.

Перший етап (1991–1993 рр.) – утворення державного боргу. Зважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію в державі в перші роки її незалежності, відбулося динамічне зростання зовнішнього державного боргу. Протягом цього періоду відбувалося утворення і нагромадження державного боргу: залучення прямих кредитів НБУ, надання урядових гарантій українським підприємствам щодо іноземних кредитів, урегульовування боргових взаємовідносини з Російською Федерацією [9, с. 194].

У 1992 р. почався процес накопичення зовнішнього державного боргу. У рамках низки кредитних ліній, що були відкриті під гарантії Кабінету Міністрів України, відбувалося залучення коштів. Тільки за 1992 рік під державні гарантії було залучено 396 млн дол. США іноземних кредитів.

Протягом 1993 р. зовнішній державний борг зріс на 815,2% і становив на кінець 1993 р. 3624 млн дол. США. Основними факторами, що спричинили таке зростання, є:

1) збільшення гарантованого боргу за експортними кредитами на 495 млн дол. США;

2) збільшення на 2704 млн дол. США за рахунок врегулювання простроченої заборгованості перед Росією.

Хаотичність та неузгодженість боргової політики у сфері зовнішніх запозичень є визначальними характеристиками першого періоду. Протягом цього періоду Україна не отримувала позик від міжнародних організацій економічного розвитку та іноземних комерційних банків. У 1993 р. 74,6% зовнішнього боргу України складала зовнішня заборгованість перед Росією.

Другий етап (1994–1996 рр.) – період зовнішніх гарантій. Протягом трьох років зовнішній державний борг збільшився на 4726 млн дол. США, або на 130% порівняно з 1993 р., і на кінець 1996 р. становив 8350 млн дол. США. Особливістю даного періоду та основним фактором зростання обсягу зовнішнього боргу стало залучення позик міжнародних фінансових організацій економічного розвитку. До 3,5 млрд дол. США зріс борг перед Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку за цей період і становив близько 39% загального зовнішнього боргу України [3].

У результаті врегулювання прострочених боргових зобов'язань перед Росією та Туркменістаном зріс обсяг заборгованості перед країнами СНД, що спричинило приріст зовнішнього державного боргу майже на 35%. Для реструктуризації заборгованості України за державними кредитами, наданими в 1993 р., з Росією було укладено міжурядову угоду. У 1994 р. було

оформлено борг України перед Казахстаном (у сумі 1,246 млн дол. США) та Туркменістаном (713,4 млн дол. США).

Гарантований борг перед іноземними кредитами протягом другого періоду майже не змінився.

Скорочення внутрішніх ресурсів ринку ОВДП на фоні зростаючих потреб щодо обслуговування державного боргу стало причиною відкриття даного сегмента для зовнішніх інвесторів. Через уповноважені українські банки нерезиденти отримали дозвіл на здійснення операцій з державними облігаціями. Введення Національним банком валютного коридору сприяло збільшенню привабливості державних облігацій, що забезпечило хеджування валютних ризиків нерезидентів і збереження дохідності цінних паперів у валютному еквіваленті.

Але попри прискорення темпів зростання державного боргу, протягом другого періоду відбулася низка позитивних зрушень в управлінні боргом та була визначена політика України в області запозичень. Разом з тим нераціональне використання запозичених коштів, які переважно спрямовувалися на споживання, залишилося негативним моментом у борговій політиці України.

Третій етап (1997–вересень 1998 р.). Особливістю цього періоду є початок залучення зовнішніх комерційних позик, що відбувалося через уповноважених агентів та під гарантії іноземних інвестиційних компаній.

У 1997 р. для фінансування дефіциту державного бюджету Україна отримала від міжнародних фінансових організацій лише 33%, або 311 млн дол. США, від запланованих 1145 млн дол. США. Основна причина зменшення надходження позикових коштів від міжнародних фінансових організацій – гальмування виконання Україною заходів щодо економічних реформ. Недоотримані позикові кошти від міжнародних організацій були частково компенсовані більш дорогими та короткостроковими комерційними позиками. Загалом, за цей рік від міжнародних фінансових організацій Україна отримала 610 млн дол., і сукупна заборгованість перед цими організаціями склала 3,6 млрд дол.

Цього ж року, з метою здійснення емісії єврооблігацій, Міністерство фінансів України уклало угоди про отримання кредитного рейтингу з найвпливовішими рейтинговими агентствами США, Європи та Японії. У квітні 1998 року американське рейтингове агентство Duff & Phelps Credit Rating Co. визначило міжнародний кредитний рейтинг України як «BB-» [4]. Це сприяло поліпшенню умов запозичення коштів у доларах США для України.

Важливою подією цього періоду було підписання угоди між Україною та Росією, згідно з якою, починаючи з 1 січня 1998 р. частина державного боргу України перед Росією погашається шляхом заліку плати за використання російським флотом земельних ділянок і розміщених на них об'єктів берегової інфраструктури, відшкодування екологічної шкоди тощо.

Четвертий етап (вересень 1998–початок 2000 рр.) – період реструктуризації боргових зобов'язань після боргової кризи 1998 р. [5, с. 4]. Після серпневої фінансової кризи Україна втратила можливості залучення іноземних комерційних кредитів через обмеження доступу до ринків капіталів Росії, Азії та інших світових фінансових ринків. Отримання кредитів від міжнародних фінансових організацій також було неможливим через відсутність економічних реформ в країні. Перед Україною могла постати загроза дефолту [8, с. 73].

На початок 2000 р. зовнішній борг України досяг свого максимального значення і становив 12,5 млрд дол. США. Завдяки проведенню успішної реструктуризації Україна отримала короткострокову відстрочку платежів за своїми зобов'язаннями. Реструктуризація комерційного боргу в квітні 2000 р. дозволила не тільки скоротити державний борг на 152 млн дол. США, а й зменшити загальний обсяг виплат у 2000 р. на 900 млн дол. США. Якби не було проведено реструктуризацію, то для виконання зовнішніх зобов'язань у 2000 р. уряд мав би спрямувати 40% запланованих доходів бюджету.

П'ятий етап (2001–2007 рр.) – період, протягом якого відбувався перехід від антикризового управління державним боргом до здійснення виваженої боргової політики в Україні. Спостерігалася стабільна динаміка щодо зменшення відношення державного боргу до ВВП. Упродовж цього періоду відбувалося зростання обсягів платежів за державним боргом, але витрати бюджету на погашення та обслуговування державного боргу були стабілізовані на рівні 3,8-4,0% від ВВП. Провадження виваженої боргової політики та стабілізація економічної ситуації в Україні сприяли покращенню показника відношення державного боргу до ВВП.

Україною було здійснено низку суверенних випусків ОЗДП на зовнішніх ринках капіталу, що дозволило отримати кошти для фінансування дефіциту державного бюджету, з термінами обігу від 5 до 12 років та дохідністю від 7,65% до 3,5% річних. Один із найавторитетніших світових ділових журналів – «Euromoney» – визнав випуск Україною Єврооблігацій 2003 р. як «Кращий суверенний випуск року серед країн, що розвиваються», що дозволило підвищити міжнародний рейтинг України.

Показник відношення державного боргу України до ВВП був достатньо низьким, не беручи до уваги деякі розбіжності в обліку боргу між Україною та Міжнародною практикою. Це дало підстави Світовому банку стверджувати про запас фінансової стійкості економіки України [4].

Відношення державного боргу до ВВП для країн з розвиненою економікою є традиційним

на рівні понад 60%, адже вони можуть залучати дешеві довготермінові кредити не створюючи операційного тягаря для економіки, на відміну від країн, що розвиваються, які можуть залучати кошти під високі відсотки та на невеликий термін. В Україні ж за законодавчого обмеження у 60% від ВВП офіційний державний борг становить близько 15% від ВВП.

У 2003 році, за законодавчого обмеження у 60% від ВВП офіційний державний борг України становив близько 15% від ВВП, що у 2-9 разів нижче ніж показник у розвинених країнах світу [5, с. 6]. Така ситуація, зокрема, пов'язана з тим, що до складу державного боргу України не включаються боргові зобов'язання АР Крим та органів місцевого самоврядування.

Шостий етап (2008–2012 рр.) – період зниження боргової безпеки держави на фоні внутрішніх та зовнішніх кризових явищ [9, с. 196]. Цей період характеризується зростанням боргового навантаження на всіх економічних агентів, підвищенням фінансових ризиків, та зниженням міжнародного рейтингу України. Внаслідок зростання умовних державних зобов'язань в умовах посилення загрози масових корпоративних дефолтів і фактичного закриття ринків зовнішніх запозичень забезпечення можливості забезпечення обслуговування державного боргу і стабілізації економічної ситуації в країні відбувається шляхом нарощування внутрішнього та зовнішнього державного боргу (переважно за рахунок позик міжнародних фінансових організацій).

З 2008 р. відбувається збільшення частки гарантованого (умовного) боргу, що пояснюється залученням зовнішніх кредитних ресурсів під державні гарантії, а також збільшенням державних гарантійних зобов'язань у зв'язку із реструктуризацією зовнішніх боргів деяких системних банків і державних підприємств.

З початку 2010 до середини 2013 року відбувалася стабілізація економічної та політичної ситуації та поліпшення координації політичних зусиль з відновлення економічної і, особливо, бюджетної стабільності.

Сьомий етап (2013–сьогодення) відзначається різким загостренням політичної та економічної кризи. Спостерігається суттєве збільшення зовнішніх запозичень, що спрямовуються на погашення боргів перед іноземними кредиторами та підтримку золотовалютних резервів України.

Отже, виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що в Україні у перші роки незалежності формування державного боргу відбувалося значною мірою хаотично, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що наклало свій відбиток на його структуру та обсяги. Відсутність продуманої боргової стратегії і недалекоглядність політики у сфері зовнішніх запозичень поставили у 2000–2001 роках складні завдання перед фінансовою системою держави щодо обслуговування державного боргу, посиливши «загрозу не тільки зовнішнього дефолту, але й втрати Україною можливості проводити політику, яка б відповідала національним інтересам» [7]. Останнє десятиріччя відзначалося формуванням послідовної та виваженої довгострокової державної боргової політики [5]. Але події, що відбулися за останній рік, ставлять нові виклики та загрози перед вітчизняною економікою, що призводить до різкого збільшення державного боргу та може мати непередбачувані наслідки.

На сьогоднішній день для України вкрай необхідним є розробка стратегії держави в питаннях зовнішніх запозичень. Здійснення ефективної боргової політики в Україні передбачає розробку концепції такої боргової стратегії, у якій державний борг розглядатиметься не з позиції боргового тягаря на економіку України, а як інструмент економічного зростання.

Для стабілізації боргової політики України в сучасних умовах пропонується:

- удосконалити нормативно-правову базу у сфері боргової політики та організаційної системи управління державним боргом, зокрема шляхом регламентації спеціальним законодавчим актом фінансових зобов'язань, які виникли внаслідок надходження в Україну кредитів Міжнародного валютного фонду, та компетенції центральних органів виконавчої влади і Національного банку в процесі повернення коштів фінансової допомоги Міжнародному валютному фонду згідно з домовленостями про кредитування;
- боргове фінансування видатків бюджету, що перевищує межі потреб обслуговування попередніх заборгованостей, необхідно здійснювати лише в цілях забезпечення майбутнього економічного розвитку. Йдеться як про здійснення прямих бюджетних інвестицій, так і про створення умов для стійкого, швидкого та якісного економічного зростання економіки в цілому. Такі умови можуть, зокрема, полягати у поліпшенні виробничої, транспортної, енергетичної, інформаційної та іншої інфраструктури. Неефективним та неприпустимим у майбутньому, на нашу думку, є боргове фінансування статей бюджету споживчого спрямування. Використання запозичених коштів на такі цілі не сприятиме забезпеченню отримання в майбутньому необхідних доходів для погашення заборгованості та виплати відсотків;
- для збереження економічної безпеки держави при виборі боргового джерела пріоритет повинен надаватися внутрішнім запозиченням (необхідно відзначити, що в сучасних умовах поліпшення кредитоспроможності України вартість запозичень на ринку для внутрішніх і зовнішніх позик з урахуванням динаміки зміни валюти приблизно однаковий, тому критерій вартості не може бути визнаний першочерговим);
- боргова стратегія повинна базуватися на науково обґрунтованих засадах. Структура і розмір зовнішнього державного боргу мають

прогнозуватися на часовому інтервалі у декілька років, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабільне економічне зростання і сильну фінансову систему. За відсутності такої стратегії економічна криза буде загострюватися, а державний борг – зростати.

Можна виділити такі шляхи оптимізації боргової політики України:

- розробка та прийняття нормативно-правової бази, яка регулює питання державного боргу в Україні;
- вибір оптимальних інструментів боргової політики;
- підвищення ефективності використання залученого боргу.

Стратегічною метою державної боргової політики України має стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горобець О. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 17-23.
2. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и полити¬ка : учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. В.П. Комсова, М.В. Кулакова. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
3. Лісовенко В. Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 35-36.
4. Звіт «Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України» від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org.
5. Особливості та пріоритети боргової політики України. Аналітична доповідь / А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.Я. Майстришин та ін. – К. : НІСД, 2004. – 104 с.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: www.minfin.gov.ua.
7. Україна: Поступ у XXI століття – стратегія економічного і соціального розвитку на 2000-2004 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Свобода. – 2000. – 26 лютого. – С. 3-6.
8. Шандарук О.М. Сучасний стан ринку боргових зобов'язань в Україні / О.М. Шандарук, О.Є. Недзведовська // Студентські наукові записки. Серія «Економіка». – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2008. – С. 71-78.
9. Ярошевич Н.Б. Ретроспектива та перспектива управління державним боргом України / Н.Б. Ярошевич, І.А. Хайдукова // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 192-197.

УДК 336.71:336.74

Сергєєва О.С.
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ДИНАМІЧНОГО ВЕКТОРНОГО ПОКАЗНИКА

APPLICATION OF METHODS OF BANKING CASH FLOW MANAGEMENT QUALITY IN DETERMINATION OF A DYNAMIC VECTOR INDEX

АНОТАЦІЯ

У статті сформовано авторський підхід до планування грошових потоків банків та визначення рівня якості управління ними. Автор пропонує застосовувати комбінований підхід, за якого встановлення граничних меж значень динамічного векторного показника відбувається за допомогою методів параметричної статистики (фронтірної стохастичної моделі), а його фактичного розрахунку – на основі ранжованої низки критеріїв.

Ключові слова: банк, методи якості управління грошовими потоками, метод коефіцієнтного аналізу, економетричні методи, комбінований підхід, динамічний векторний показник.

АННОТАЦИЯ

В статье сформирован авторский подход относительно планирования денежных потоков банков и определение уровня качества управления ими. Автор предлагает применять комбинированный подход, при котором установление предельных границ значений динамического векторного показателя происходит с помощью методов параметрической статистики (фронтирной стохастической модели), а его фактического расчета – на основе ранжированного ряда критериев.

Ключевые слова: банк, методы качества управления денежными потоками, методы коэффициентного анализа, эконометрические методы, комбинированный подход, динамический векторный показатель.

ANNOTATION

The article is dedicated to the formation of the author's approach to planning banking cash flows and the determination of their management quality level. The author suggests using a combined approach, according to which the establishment of boundary limits of dynamic vector index values is provided on the basis of parametric statistics methods (a stochastic frontier model) and the factual calculation of the index is provided on the basis of a ranked series of criteria.

Keywords: bank, cash flow management quality methods, coefficient analysis method, econometric method, combined approach, dynamic vector index.

Постановка проблеми. Ефективне управління грошовими потоками банку повинно базуватися на науково обґрунтованих підходах, які б, з одного боку, дозволяли враховувати динаміку зміни основних показників діяльності банку, а з іншого, задовольняли б критеріям оптимальності, що визначаються універсальністю моделі та простотою інтерпретації результатів дослідження. При розробці моделі управління грошовими потоками банку особливу увагу варто приділяти питанням специфіки його функціонування, обраній стратегії, оскільки вони визначають інтенсивність генерування доходів від тієї чи іншої діяльності внаслідок вибору пріоритетного сектора ринку, що в підсумку визначає структуру активів і пасивів конкретного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, що досліджували науково-практичний інструментарій управління грошовими потоками банку відносно методів визначення якості управління грошовими потоками банку, варто виокремити роботи А.М. Герасимовича, Л.Г. Батракової, С.Ю. Буєвича, О.В. Васюренка, Т.Д. Косової, В.М. Кочеткова, І.М. Парасія-Вергуненка, З.І. Щибиволока, Ж.М. Довгань, О.М. Колодізєва, О.С. Любунь та інших.

Незважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, наявні розробки та рекомендації не дають цілісного уявлення про використання методів визначення якості управління грошовими потоками банку та не враховують їх особливості, не визначають її сутність та складові елементи.

Постановка завдання. Основною метою є проведення дослідження методів визначення якості грошових потоків та формування авторського підходу щодо встановлення граничних меж значень динамічного векторного показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході проведеного дослідження нами з'ясовано, що головними компонентами моделі управління грошовими потоками банку є:

– планування грошових потоків на перспективу з урахуванням рівня ефективності використання наявних ресурсів;

– аналітична підтримка процесу визначення якості управління грошовими потоками в момент часу t;

– регулюючі заходи відповідно до змін зовнішніх і внутрішніх умов функціонування банку, якщо вони негативно впливають на якість управління грошовими потоками банку.

На кожному з визначених етапів використовується загальний інструментарій та специфічні методи управління, які відповідають потребам відповідного етапу. При цьому варто зазначити, що перші два етапи тісно пов'язані між собою, оскільки планування грошових потоків на перспективу відбувається на основі тих показників, які в подальшому використову-

ються для розрахунку фактичного рівня якості управління ними.

Традиційно усі методи визначення якості управління грошовими потоками банку поділяються на дві групи: методи коефіцієнтного аналізу та економетричні методи.

У сучасних умовах застосування фінансових коефіцієнтів для визначення якості управління грошовими потоками банку є поширеною практикою, оскільки основною перевагою коефіцієнтного методу є простота та універсальність, але поряд з цим порушується умова комплексності, оскільки значний перелік показників може призводити до виникнення протиріч при їх інтерпретації та ускладнює процес тлумачення результатів аналізу, що певним чином спотворює принцип простоти та прозорості даного методу. Окрім того, як правило, зазначені показники розраховуються у статичному вимірі, тобто враховується лише результат руху грошових потоків станом на певну дату без урахування принципу перманентності.

Таким чином, цей підхід доцільно застосовувати при визначенні фактичного рівня якості управління грошовими потоками банку, проте це значно ускладнює процес їх планування, оскільки відсутність науково обґрунтованої інформаційно-аналітичної підтримки у разі вибору цього методу в якості головного може стати причиною встановлення цільових орієнтирів на перспективу інтуїтивно менеджерами банку.

При застосуванні економетричного підходу основою для розрахунків є межа ефективності, що визначається з урахуванням наближеності значень вхідних ознак до потенційної або фактичної межі ефективності. Зазначений підхід охоплює сукупність параметричних (стохастичний фронтірний метод, метод щільної межі, метод без специфікації розподілу) [1] та непараметричних методів (метод інкапсуляції даних, метод вільного розповсюдження оболонки, індекси продуктивності) [2]. Кожному з цих методів притаманні певні переваги та недоліки, тому вирішення проблеми їх застосування повинно відбуватися на основі дослідження якостей об'єкта дослідження, які обумовлюють наявність відповідних обмежень стосовно використання математичного апарату, що визначаються, в першу чергу, доступністю масиву вхідних даних.

Метод DEA [3] заснований на побудові межі ефективності, що є аналогом виробничої функції у випадку, коли вихідні потоки є не скалярними, а векторними. При цьому сама межа ефективності має форму опуклої оболонки в просторі вхідних та результуючих змінних і використовується в якості еталона для отримання числового значення якості управління грошовими потоками банку на кожну звітну дату. Особливістю методу є те, що в результаті його застосування визначається лише відносна величина серед сукупності банків або ж стосовно одного банку станом на різні звітні дати. При цьому ступінь якості управління визначається близькістю окремих елементів спостереження до межі ефективності у багатовимірному просторі входів/виходів, яка формується як частково-лінійна крива, що сполучає еталони якості, формуючи опуклу криву потенційних можливостей використання ресурсів.

Метод аналізу оболонки даних з вільним розміщенням (FDN) [4]є частковим прикладом DEA за умови, що точки на лініях, що сполучають еталони якості, не включаються до меж кривої потенційних можливостей, тобто жоден з об'єктів спостереження не може досягти стану максимальної якості управління грошовими потоками. Головною відмінністю методу FDN є специфіка побудови межі ефективності. Так, в основу методу DEA покладено лінійні комбінації наборів вхідних і результуючих змінних, що передбачає виконання умови взаємозамінності ресурсів. У той же час при застосуванні методу FDN така умова не висувається, що покращує результати аналізу внаслідок наближення модельованих умов до реальних, у результаті чого межа ефективності набуває ступінчатого типу та формується шляхом перетину горизонтальних та вертикальних ліній для кожної комбінації входів і виходів.

Досить поширеним при визначенні якості управління грошовими потоками є застосування індексів продуктивності, що визначаються як відношення суми зважених результуючих змінних до суми зважених значень вхідних ознак.

До переваг непараметричних методів, порівняно з параметричними, відносять:

1) відсутність необхідності визначення функціональної форми межі ефективності, яка представляється у вигляді ламаної кривої;

2) можливість представлення результатів без висування гіпотез щодо розподілу показників якості, оскільки методи цієї групи базуються на розрахунку еталонних координат об'єктів спостереження, щ й визначають вершини ламаної кривої.

В основу стохастичного фронтірного методу покладено припущення про те, що неефективність розподілена несиметрично, у той час як випадкова похибка описана симетричним розподілом. До переваг методу відносять багатофакторний характер моделі, можливість порівняння результатів за окремими об'єктами спостереження (виконання умови співставності), ймовірнісний підхід до визначення якості управління, а також можливість тестування різних гіпотез.

Метод щільної межі, розроблений А. Бергером та Д. Хемфрі [5], досить рідко використовується у процесі аналізу діяльності банку і передбачає визначення функціональної форми залежності відтоків та притоків коштів від вхідних параметрів, а відхилення від прогнозних значень у межах найвищого та найнижчого квартелів у вигляді показника неефективності

є випадковою похибкою. Зазначений метод не передбачає визначення якості управління грошовими потоками окремого банку і націлений виключно на аналіз загального рівня якості у межах вибірки.

Специфікою методу без специфікації розподілу є визначення деякої середньої межі ефективності для кожного об'єкта спостереження на визначеному проміжку часу, а його відмінність від стохастичного фронтірного методу полягає у тому, що оцінка неефективності не відділяється від випадкової похибки, тобто висувається припущення, що ефективність є постійною у часі, а середня величина випадкової похибки наближається до нуля.

Варто зазначити, що параметричні методи мають низку переваг. По-перше, усі методи цієї групи враховують ознаку стохастичності і не потребують застосування додаткових метрик для тестування гіпотез щодо значимості отриманих оцінок і впливу різних факторів. По-друге, відбувається врахування випадкових похибок, що виникають через помилки у побудові межі або помилок у звітності. При цьому необґрунтовані зміни якості управління грошовими потоками одного об'єкта спостереження не призводить до зміщення оцінок інших.

Отже, базуючись на дослідженнях науковців, що розробляли підходи до планування грошових потоків банку та визначення рівня якості управління ними, пропонуємо застосовувати комбінований підхід, за якого встановлення граничних меж значень динамічного векторного показника відбувається за допомогою методів параметричної статистики (фронтірної стохастичної моделі), а його фактичного розрахунку – на основі ранжованого ряду критеріїв.

Математична формалізація стохастичної фронтірної моделі має вигляд:

$$\begin{cases} y = f(x,\beta) + \varepsilon, \\ \varepsilon = v - u, \\ v \sim N(0,\sigma_v^2) \;\; u \geq 0, \end{cases} \quad (1)$$

де y – вектор результатів;

x – вектор ресурсів;

f – межа функції ефективності;

β – вектор невідомих коефіцієнтів;

ε – випадкова компонента моделі.

Перша складова випадкової компоненти v відображає випадкові коливання фронтіра, а друга (u) – технічну неефективність управління грошовими потоками банку. Індивідуальна якість управління банку і виражається формулою:

$$TE_i = e^{-E(u_i|\hat{\varepsilon}_i)}, \quad (2)$$

де $E(u_i \mid \hat{\varepsilon}_i)$ – умовне математичне очікування при оціночному значенні ε_i.

Слід зазначити, що у процесі специфікації моделі необхідно:

– сформувати підхід до діяльності банку (модель передбачає, що у випадку, коли об'єктом дослідження є декілька банків, то всі вони мають спільний виробничий процес – у них подібні цілі і один і той же набір ресурсів; якщо об'єктом дослідження є окремий банк в динаміці, то умовою використання моделі і відсутність непередбачуваних функціональних змін у його діяльності);

– визначити функціональну форму межі ефективності;

– обрати тип розподілу випадкової компоненти неефективності u.

Таким чином, визначення мети функціонування та ресурсів, що використовуються для її досягнення, є ключовим етапом оцінки якості управління грошовими потоками банку. Традиційно банки розглядаються як фірми з набором вхідних і вихідних змінних (multi-input, multi-output), проте на практиці такий розподіл ускладнюється, оскільки банківським продуктам не притаманна ознака гомогенності, а їхні вихідні змінні носять різний характер. Урахування специфіки банківської діяльності у процесі аналізу якості управління грошовими потоками може відбуватися шляхом використання таких підходів: виробничий, посередницький, операційний підходи [6].

У межах виробничого підходу банки розглядаються як постачальники послуг для позичальників і вкладників. Набір вхідних змінних включає класичні фактори виробництва: трудові ресурси, фінансовий капітал і матеріальний капітал. Ціна праці вимірюється за допомогою витрат на оплату заробітної плати на одиницю активу. Ціна фінансового капіталу є відношенням процентних витрат до загального обсягу активів, а ціна матеріального капіталу – відношенням непроцентних операційних витрат до активів. До переліку вихідних змінних включають показники фізичного обсягу послуг: кількість депозитних, розрахункових і кредитних рахунків.

При посередницькому підході банки розглядаються у якості проміжної ланки на фінансовому ринку, що поєднує кредиторів та позичальників. При цьому в якості вхідних змінних можуть використовуватися сукупні витрати, насамперед, процентні, в той час як вихідними змінними є відповідні статті балансу банку. Посередницький підхід має три різновиди: підхід активів, підхід витрат і підхід доданої вартості.

За умови застосування операційного підходу основний акцент зміщено на користь загального обсягу доходу без урахування ресурсів, що його генерують.

Важливим етапом специфікації моделі є вибір функціональної форми межі ефективності, що значно впливає на **Результати дослідження.** З цією метою зазвичай використовується функція Кобба-Дугласа [7] виду:

$$f(x,\beta) = \beta_0 \prod_{i=1}^{N} x_i^{\beta_i} \cdot \quad (3)$$

Ця функція характеризується невеликою кількістю параметрів і можливістю лінеаризації логарифмування, проте до недоліків

її застосування можна віднести недостатню гнучкість та монотонну залежність від вхідних параметрів. На відміну від виробничої функції Кобба-Дугласа, CES-функція призначена для дослідження еластичності заміщення між факторами:

$$f(x,\beta)=\beta_0(\sum_{i=1}^{N}\beta_i x_i^{\rho})^{\mu/\rho}\ . \qquad (4)$$

При побудові моделі на основі даної функціональної форми необхідно враховувати, що вона не є лінійною за параметрами та її неможливо лінеаризувати аналітично, що обмежує вибір методу оцінювання.

Узагальнена функція Леонтьєва (Diewert-функція) дозволяє моделювати технологічний процес з довільною матрицею попарних еластичностей вхідних ресурсів і має менше обмежень у застосуванні, ніж функції Кобба-Дугласа і CES[8] (5):

$$f(x,\beta)=\sum_{i=1}^{N}\ \sum_{j=1}^{N}\beta_{ij}(x_i x_j)^{1/2},\ \beta_{ij}=\beta_{ji}. \qquad (5)$$

Як правило, ця функціональна форма використовується для специфікації моделі з фронтіром витрат, що обумовлено можливістю застосування теорії подвійності, тобто якщо функція витрат є диференційованою за цінами ресурсів хоча б один раз, то оптимальна функція попиту на конкретний ресурс прирівнюється до похідної функції витрат за його цінами.

Найбільш поширеною при специфікації стохастичної фронтірної моделі є транслогарифмічна функція виду:

$$f(x,\beta)=\beta_0+\sum_{i=1}^{N}\beta_i\ln(x_i)+\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{N}\ \sum_{j=1}^{N}\beta_{ij}\ln(x_i)\ln(x_j),\ \beta_{ij}=\beta_{ji}\ . \qquad (6)$$

Ця функція є квадратичною за своїми аргументами і дозволяє враховувати немонотонні залежності вихідних параметрів від вхідних. Також перевагами даної функції виступають її лінійність перетвореним змінним і відносно невелика кількість оціночних параметрів.

Функції Кобба-Дугласа і CES [9] є частковими випадками транслогарифмічної функціональної форми, що обумовлює дослідження переваг використання більш складної моделі за допомогою статистичних тестів.

Так, при β_{ij} = 0 транслогарифмічна функція зводиться до функції Кобба-Дугласа, а при апроксимації CES-функції за допомогою ряду Тейлора другого порядку p→0 також отримуємо частковий випадок транслогарифмічної функції. До недоліків даної функціональної форми можна віднести наявність неекономічних ділянок областей транслогарифмічного фронтіра, початкове припущення про U-подібну форму залежності внаслідок квадратичності форми, а також неточне наближення за допомогою транслогарифмічного фронтіра вимірювань, що перебувають далеко від середнього значення вибірки.

При розгляді моделі на основі панельних даних необхідно враховувати тимчасову структуру межі ефективності. Якщо часовий проміжок включає в себе суттєві зміни функціонування банку, то необхідно враховувати можливу зміну межі ефективності, причому як її положення, так і форми. Розподіл компоненти неефективності u може бути обраний довільно, але з урахуванням того, що він не є від'ємним. Результативна модель з транслогарифмічною формою межі має вигляд (7):

$$\begin{cases}\ln(y_{it})=\beta_0+\sum_{i=1}^{N}\beta_i\ln(x_{it})+\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{N}\ \sum_{j=1}^{N}\beta_{ij}\ln(x_{it})\ln(x_{jt})+\sum_{i=1}^{N}\tau_i\ln(x_{it})*t+v_{it}-u_{it},\\ v_{it}\sim N(0,\sigma_v^2),\\ u_{it}\sim N\left(\delta_0+\sum_{i=1}^{m}\delta_i z_{it},\sigma_u^2\right).\end{cases}\ . \qquad (7)$$

Таким чином, оцінка якості управління грошовими потоками банку повинна задовольняти вимоги комплексності та простоти інтерпретації, тому з цією метою пропонуємо застосовувати динамічний векторний показник, побудований на основі ординарної шкали, тобто ранжованого ряду критеріїв, які використовуються при обчисленні вхідних показників. Ранжована низка показників дає можливість проаналізувати динаміку у їх взаємному співвідношенні і взаємовпливі.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, відзначимо, що сучасні підходи щодо планування грошових потоків та визначення рівня якості управління ними дозволяють стверджувати, що їх застосування не позбавлене суттєвих недоліків, тому задля нівелювання окремих з них пропонуємо застосовувати комбінований підхід, за якого встановлення граничних меж значень динамічного векторного показника відбувається за допомогою методів параметричної статистики (фронтірної стохастичної моделі), а його фактичного розрахунку – на основі ранжованої низки критеріїв.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хайлук С.О. Використання непараметричних методів оцінки ефективності, результативності та продуктивності діяльності вітчизняних банків [Текст] / С.О. Хайлук, Т.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 263-272.
2. Хайлук С.О. Оцінка ефективності діяльності банків: порівняльний аналіз методів та моделей [Текст] / С.О. Хайлук // Збірник наукових праць ХІБС УБС НБУ «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Харків, 2010. – Випуск № 1(8) : в 2 ч. – Ч. 2. – С. 112-118.
3. Farell, P. DEA in production center: An input-output mode / P. Farell // Journal of Econometrics. – 1957. – Vol. 3. – P. 23-49.
4. Лисситса А. Анализ оболочки данных (DEA) – современная методика определения эффективности производства / А. Лисситса, Т. Бабичева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iamo.de/dok/dp50.pdf.
5. Berger, A. Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research [Text] / A. Berger, D. Humphrey // European Journal of Operational Research. – April 1997. – V. 98(2). – P. 175-212.
6. Буряк А.В. Теоретичні підходи до визначення змісту банків-

ської діяльності [Електронний ресурс] / А.В. Буряк // Ефективна економіка. – 2011. – № 10. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=727.
7. Гальперин И.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика : В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. Т. 1. – 349 с.
8. Павлюк Д.В. Статистическое исследование эффективности деятельности Банков в Российской Федерации : дис. … канд. экон. наук : 08.00.12. – М. : РГБ, 2006.
9. Diewert W. «An Application of the Sheppard Duality Theorem: A Generalized Leontief Production Function» // The Journal of Political Economy, Vol. 79, № 3, 1971.

УДК 336.012.23 (045)

Сьомченков О.А.
кандидат економічних наук, доцент
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ОКРЕМА ДУМКА ЩОДО КЛАСИФІКАЦІЇ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

INDIVIDUAL OPINION AS TO CLASSIFICATION OF SECURITIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті на основі опрацювання групування цінних паперів в Україні, регламентованого діючою нормативною базою, вивчення еволюції фондових інструментів, дослідження закордонної практики обґрунтовано пропозиції щодо оптимізації національної класифікації. Розроблені пропозиції враховують характеристики окремих інструментів, їх єдність у межах груп, закономірності розвитку фондового середовища та адаптовані до ринкових реалій.

Ключові слова: цінні папери, класифікація, емісія, документ, депозитарний облік, реєстр.

АННОТАЦИЯ

В статье на основании анализа группировки ценных бумаг в Украине, регламентированной действующей нормативной базой, изучения эволюции фондовых инструментов, исследования зарубежной практики обоснованы предложения по оптимизации национальной классификации. Разработанные предложения учитывают характеристики отдельных инструментов, их единство в пределах групп, закономерности развития фондовой системы и адаптированы к рыночным реалиям.

Ключевые слова: ценные бумаги, классификация, эмиссия, документ, депозитарный учет, реестр.

ANNOTATION

Suggestions as to optimising Ukraine's national classification of securities are grounded in the article based on revealing security grouping in this country as well as the underlying legal framework, disclosing the evolution of stock instruments and studying relevant overseas practices. The suggestions take into account characteristic features of individual instruments, their unity within groups, laws of development of the stock environment, and are market-adapted.

Keywords: securities, classification, issue, document, custodian accounting, register.

Постановка проблеми. Класифікація як усвідомлений порядок цінних паперів з розділенням на різновиди у відповідності до важливих ознак відіграє важливу роль у формуванні системного сприйняття та впорядкуванні фондових процесів, регулюванні діяльності суб'єктів ринку, розвитку наукової фінансової думки. Науковці та практики від фінансів, концентруючи увагу на різних аспектах фондової проблематики, сприймають класифікацію цінних паперів як аксіому, розраховуючи на правильність обґрунтувань фахівців юридичної галузі, закладених у нормах закону. Проте аналіз нормативної бази, що регулює процес групування цінних паперів за основними ознаками, дозволяє стверджувати про появу складних штучних термінологічних та групувальних конструкцій, що не відповідають вимогам часу, а отже, можуть негативно впливати на подальший розвиток відносин на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моніторинг провідних національних фінансових видань дозволяє стверджувати про відсутність протягом останніх років публікацій з проблем класифікації цінних паперів в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування пропозицій щодо оптимізації групування цінних паперів в Україні з упорядкуванням термінологічного супроводження класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка використання цінних паперів у різних країнах може передбачати особливі підходи щодо їх групування, проте групи пайових та боргових інструментів занесені у скрижалі фондової справи і присутні практично у всіх національних класифікаціях. Третя група – похідні інструменти (англ. derivative) – була сформована відносно загальної історії цінних паперів не так давно та включає велику, систематично зростаючу сукупність інструментів, тому коректність назви групи і узагальнене визначення цінних паперів групи вважаємо актуальним напрямом наукових досліджень. Основними інструментами групи похідних є форварди, ф'ючерси, опціони, свопи.

У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» (далі – Закон № 3480) визначено 6 класифікаційних груп фондових інструментів: 1) пайові (акції, у тому числі корпоративних інвестиційних фондів, і сертифікати інвестиційні та фондів операцій з нерухомістю); 2) боргові (корпоративні, державні та деякі інші облігації, векселя, казначейські зобов'язання, ощадні й депозитні сертифікати); 3) іпотечні (заставні, іпотечні сертифікати та облігації); 4) приватизаційні; 5) похідні; 6) товаророзпорядчі (п. 5 ст. 3 – Р. І). Вітчизняна специфіка групування може ґрунтуватися на особливостях регулювання фондового ринку або інших підставах, проте не порушує загальноприйнятих підходів. Так, іпотечні папери (MBS) є специфічними борговими інструментами з іпотечним покриттям та правом на отримання коштів; товаророзпорядчі папери є казуальними інструментами, що засвідчують право на отримання власником товару (майна), розпорядження ним, тому можуть розглядатися як похідні; приватизаційні папери засвідчують право на безоплатне отримання частки майна підприємств, житлового або зе-

мельного фонду в процесі приватизації. На поточному етапі функціонування фондового ринку інструментальне наповнення двох останніх груп відсутнє, оскільки приватизаційні процеси в країні відбуваються без використання спеціалізованих паперів, а товаророзпорядчі інструменти не визнані цінними паперами, зокрема Україна не приєдналася до Міжнародної конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент.

Поділ цінних паперів на емісійні та неемісійні є принциповим групуванням з особливим функціональним, юридичним та організаційним навантаженням. Нарікання в даному випадку викликають назви груп. Термін «емісія» (від лат. emissio – випуск) означає випуск цінних паперів, тобто комплекс дій емітента зі створення інструментів до їх розміщення серед перших власників. Випуск будь-яких цінних паперів регламентовано нормативною базою, однак процедури випуску інструментів, що існують в одному екземплярі (наприклад – вексель) суттєво відрізняються від процедур розміщення серійних інструментів, тобто набору паперів з ідентичними характеристиками, що випускаються разом. Ці відмінності покладено в основу поділу паперів на емісійні та неемісійні. Відповідно, некоректне використання терміну «емісія» в назві груп, дозволяє запропонувати для них такі назви: унікальні (замість неемісійних) та серійні (замість емісійних). При цьому унікальність не означає, що в обігу не можуть існувати два однакові за всіма характеристиками цінних папери, проте така ситуація буде радше виключною, ніж типовою. Серійними інструментами на фондовому ринку України є акції, облігації, казначейські зобов'язання, інвестиційні та іпотечні сертифікати, а також сертифікати ФОН.

За формою існування цінні папери поділяються на бездокументарні та документарні (п. 3, ст. 3, Р. І Закону № 3480). На відміну від документарних паперів, які є паперовими або електронними документами, бездокументарні є тільки обліковими записами на рахунку в системі депозитарного обліку. Останнє тлумачення викликає ряд сумнівів щодо коректності: 1) облікові записи не є (не можуть бути) цінними паперами, виникають в результаті фіксації прав на них; 2) цінні папери є документами[1], а значить виділяти групу з назвою бездокументарні або алогічно, або ідіоматично. Крім того, порушується правило класифікації, згідно з яким формування груп необхідно проводити на єдиній підставі, а в даному випадку поєднується форма існування з процесом обліку прав власності на цінні папери. Між цими підставами для поділу існує певний, навіть щільний, зв'язок, проте ототожнювати їх не можна.

Основною формою прообразів сучасних цінних паперів у вітчизняному та закордонному тлумаченні була паперова. Не одне сторіччя людство використовувало переваги паперових документів, розширюючи набір інструментів, форм торгівлі ними, проте зростання кількості цінних паперів та активізація їх обороту обмежувалися фізичними можливостями фондової системи щодо їх обслуговування. Рой Гуд у публікації «The Nature and Transfer of Rights in Dematerialised and Immobilised Securities» (1996) виділив наступні чотири недоліки матеріальної (паперової) форми існування цінних паперів: 1) емісія та фізичне переміщення пов'язані із значними обсягами паперу, що супроводжується перевантаженням розрахунково-клірингової системи; 2) значні витрати в процесі випуску сертифікатів для забезпечення технологічних властивостей та запобігання підробок; 3) трансакційні ризики засновані на простому врученні, оскільки здійснити цей акт може особа, яка у незаконний спосіб набула документ; 4) передача власності на інструмент відбувається з дотриманням норм законодавства діючого у місці такої передачі, тому інвестори, діяльність яких поширюється на декілька юрисдикцій, зобов'язані враховувати національне законодавство із специфічними вимогами та пріоритетами [3, с. 110]. Висновок науковцем було зроблено зі значним збігом часу від періоду кардинальних змін в організації обігу цінних паперів у минулому сторіччі, а тому може розглядатися у якості узагальнюючого.

Піком зростання обсягів обігу цінних паперів в паперовій формі прийнято вважати «паперову кризу», яку в першу чергу пов'язують з функціонуванням NYSE. Показовими ситуаціями щодо перевантаження паперовими інструментами торгової системи були: відсутність торгів по середам протягом декількох місяців 1968 р. (надання додаткового часу посередникам для обробки документів); у квітні того ж року обсяг торгів на NYSE вперше перевищив позначку у 20 млн, в результаті система, яка вимагала обробку та доставку мільйонів сертифікатів акцій, була надмірно перевантажена; у грудні протягом п'яти днів торговельна площадка не спромоглася опрацювати всі наявні заявки, а вартість сертифікатів, що фізично опинилися на підлозі[2], досягла неймовірної позначки у 4,7 млрд доларів [4]. У таких умовах впровадження альтернативних до паперової форми існування документів було невідворотним. Революційні зміни ґрунтувалися на технологічному прориві, і включали автоматизацію торговельної інформації, у тому числі за активною участю National Securities Clearing Corporation (1976) та Depository Trust Company (1973), посилення нагляду за біржовою торгівлею, ре-

[1] Це закріплено в Законі № 3480, а також підтверджується визначенням терміну «документ» у ДСТУ 4423-1:2005 – «зафіксована інформація або об'єкт, який може трактуватися як окрема одиниця» [2, с. 3].

[2] При продажу акцій продавець здійснює на сертифікаті індосамент та передає його трансфер-агенту, який погашає сертифікат та виписується новий на ім'я покупця.

структуризацію торговельних площадок та посередницьких фірм. Ключовою новацією стала процедура «іммобілізації акцій» (знерухомлення), яка позбавляє сенсу фізичну обробку акцій, відслідковуючи їх через комп'ютеризовану «book-entry» систему.

Книжна реєстрація як процес обліку прав власності використовувалася ще на порозі епохи Ренесансу у XIII–поч.XIVст. при фіксації публічного державного боргу у м. Флоренція, який виникав через обов'язкові кредити (prestanze) громадян. Як стверджував Ніл Фергюсон, такі кредити «були відносно ліквідними активами, незважаючи на те, що облігації в цей час були не більше ніж кілька рядків у шкіряній книзі» [5, с. 71]. Практика зведеного безготівкового (в сенсі проведеного записами у документах) зберігання цінних паперів була започаткована спільнотою банків Берліна у 1882 році [6, с. 96]. Важливість інституту зведеного зберігання для фінансової системи тогочасної Німеччини та прагнення впорядкування процесу підтверджуються підготовкою спеціалізованою комісією (Börsenenquetekommission[3]) законопроекту про зберігання та придбання цінних паперів і внесенням його до рейхстагу (липень 1896р.). Незважаючи на те, що відповідний закон було прийнято тільки 4 лютого 1937 р., відзначимо увагу фахівців до проблематики.

Таким чином, до 70-х років минулого сторіччя фондовою спільнотою був накопичений значний досвід роботи з цінними паперами, позбавленими паперової форми. Кожна розвинута країна мала функціонуючу систему обліку прав власності на фондові інструменти, якісно нове наповнення яких було забезпечено використанням комп'ютерних технологій.

Технологічний характер трансформацій не змінив сутності цінних паперів як документів із спеціальними (цінно-паперовими) властивостями, а тільки визначив радикальну мінімізацію використання паперових носіїв прав на них (сертифікатів – certificates). Відповідне наповнення мають терміни «certificated securities» та «uncertificated securities». Перший в сучасному тлумаченні означає цінні папери щодо яких емітент випускає один або декілька сертифікатів, які або засвідчують право власності на такі папери (з можливістю його трансферу із збереженням функціональності), або виконують технічні функції при передачі прав власності на папери (допоміжний документ із втратою цінності після проведення операції або набуттям іншої функціональності) [7, с. 9]. Такі сертифікати включають «global» та «jumbo» (представляють всі випущені інструменти або їх значну частину), а також індивідуальні. «Uncertificated securities», враховуючи значення префіксу «un-», додавання якого змінює значення слова на протилежне, означає цінні папери щодо яких сертифікати не видаються; при цьому повністю uncertificated випуски позбавляють власників права вимоги видачі сертифікатів, а частково uncertificated передбачають можливість власника їх видачі [7, с. 9].

Сертифікат за юридичним статусом є документом (від лат. documentum – зразок, свідоцтво, доказ), повністю відповідає тлумаченню латинського першоджерела, у 70-х роках нерозривно пов'язувався із паперовим форматом, що при відсутності сертифіката може розглядатися як підстава для застосування терміну «бездокументарний», в сенсі – «позбавлений паперової форми». Проте, не вступаючи в дискусії з приводу визнання сертифікатів цінними паперами, відзначимо, що папери, існування яких супроводжується сертифікатом, і сам сертифікат є різними документами. Основним є цінний папір (папери), а сертифікат визначає його (їх) приналежність. Отже, між інструментами існує зв'язок, але кожен з них має свою форму існування. Для подолання «паперової кризи» реалізовувався комплекс заходів з мінімізації паперової форми сертифікатів, а не акцій. Таким чином, словосполучення «сертифіковані (certificated) цінні папери» не є тотожнім словосполученню «паперові цінні папери». Так само, не тотожні категорії «сертифіковані» та «документарні» цінні папери (сертифікат може бути випущений на цінні папери, що обліковуються депозитарними установами). Відповідно, переклад з англійської словосполучення «certificated securities» як «документарні цінні папери» українською не враховує фондової специфіки.

Як відзначалося вище, технологічні трансформації 70-х років не змінили фінансової сутності цінних паперів, а стосувалися радикального оновлення механізмів їх обігу. Давид Дональд, досліджуючи становлення системи номінального утримання у США, відзначав, що існувало два способи зменшення паперового супроводження трансферту акцій: 1) випуск uncertificated, «електронних» акцій[4], передача яких супроводжується записом в реєстрі акціонерів; 2) використання послуг спеціалізованих на зберіганні акцій посередників з фіксацією передачі інструментів у їх книгах шляхом внесення відповідних записів за рахунками депо[5] [8, с. 2]. При дематеріалізації сам емітент створює uncertificated цінні папери, а при іммобілізації ключову роль відіграють посередники, що формують пул цінних паперів з їх передачею між власниками в

[3] Створена у 1892 році.

[4] Відбувається шляхом дематеріалізації, тобто фіксації цінних паперів виключно за допомогою комп'ютерних або електронних записів в системі підтримуваній емітентом або утримувача записів, що діють від імені емітента [7, с. 9].

[5] У такому випадку використовують термін «іммобілізація», що означає переведення більшості або усіх цінних паперів випуску на зберігання в один або більше депозитаріїв, а право власності фіксується на депозитарних рахунках. Цей процес покладено в основу опосередкованого (номінального) володіння [7, с. 10].

електронному вигляді. Однак при дематеріалізації та іммобілізації, так само, як і при випуску (заміні) сертифікату, форма існування цінних паперів не змінюється, перетворення відбуваються в їх документарному супроводі, що підтверджує юридичний дуалізм цінних паперів.

Унікальність цінних паперів як документів, полягає у тому, що навіть тоді, коли документи асоціювалися з певними паперовими носіями, були прецеденти позбавлення фондових інструментів такої форми. Сучасні біржові фондові інструменти в значній частині є об'єктами, заснованими на публічних деклараціях емітента, з багатокомпонентною системою фіксації. Зокрема, схема документального забезпечення існування акцій в України може бути представлена таким чином:

У даному випадку акція є регламентованим, незмінним та безумовним об'єктом, який з'являється в процесі емісії та існує не залежно від переходу права власності на неї. Інформація по акціям фіксується у статуті емітента, глобальному сертифікаті (тимчасовому глобальному сертифікаті), доступ до акцій забезпечують учасники депозитарної системи України шляхом виконання розпоряджень їх власників. На противагу українській унітарній системі фіксації прав власності на акції у США функціонує облікова система, що дозволяє використовувати сертифікати акцій та депо-рахунки учасників ринку в банках-кастодіанах. У будь-якому випадку визначати акцію як запис на рахунку або ототожнювати її з сертифікатом некоректно.

Щодо електронних документів, появі та поширенню сфери використання яких в 90-х роках XX ст. сприяв розвиток комп'ютерних технологій, зокрема автоматизованих інформаційних систем, то в українському законодавстві вони визначаються як документи, в яких інформація фіксується у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа [9]. Електронні цінні папери є різновидом електронних документів, існують у безпаперовій формі, можуть перетворюватися електронними засобами у візуальну форму. В Україні можуть видаватися як електронні документи тільки фінансовий банківський вексель та фінансовий казначейський вексель. Цей перелік може бути розширений при умові створення адекватної інструментальним особливостям обліково-реєстраційної системи, в першу чергу, за рахунок цінних паперів, які вище визначалися як унікальні. Для застосування електронних цінних паперів як оригіналів, враховуючи те, що вони можуть існувати в одному оригінальному примірнику, необхідно передбачити можливість їх депозитарного (централізованого) зберігання, при цьому електронний цінний папір не втрачатиме документарну форму, але їх обіг відбуватиметься у вигляді облікових записів на рахунках.

Таким чином, поділ цінних паперів у Законі № 3480 на документарні та бездокументарні проводиться не за формою існування, а за способом підтвердження (фіксації) прав власності, при цьому бездокументарними визнаються інструменти, існування яких забезпечується функціонуванням депозитарної системи. Тому пропонуємо поділяти інструменти на депозитарні та недепозитарні, акцентуючи увагу на участі установ депозитарної системи у фіксації прав власності на них. Щодо форми існування цінних паперів, то актуальним лишається їх поділ на паперові та без паперові.

За формою випуску цінні папери поділяються на іменні, ордерні та на пред'явника (п. 4, ст. 3, Р. І Закону № 3480). Визначення іменних інструментів в законі не наведено, проте відзначається, що право власності на іменний документарний інструмент належить зазначеній у ньому особі та виключною формою існування іменних емісійних паперів визначено бездокументарну. У свою чергу, бездокументарні інструменти є обліковими записами на рахунках, а відповідно їх власниками є власники відповідних рахунків. У першій редакції Цивільного кодексу України від 16.01.2003 року було закріплено таке: права, посвідчені іменним цінним папером, можуть належати особі, названій у цінному папері (розділ 14, ст. 197). Англомовним аналогом терміну «іменні цінні папери» є «registered security», що означає реєстрацію емітентом або уповноваженою ним особою прав власності на такі цінні папери або обмеження щодо обігу паперів на вторинному ринку, встановлене у момент емісії [11].

Певний змістовий дисонанс визначень пояснити не складно. З давніх часів обов'язковим реквізитом класичних іменних цінних паперів при емісії було

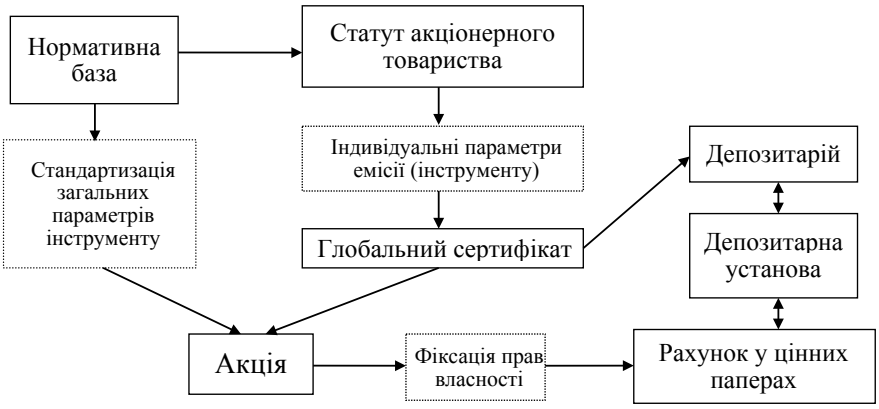


Рис. 1. Схема фіксації інформації по акціям в українській практиці
Авторська розробка

ім'я власника. Цей принцип покладено в основу визначення іменних документарних інструментів Закону № 3480 та наведених положень ЦК. В історичних довідниках міститься інформація про використання в процесі обліку прав власності на іменні цінні папери спеціальних реєстрів, які вели емітенти або уповноважені ними особи. В реєстр заносили ім'я першого власника, відповідно продаж ним інструменту передбачав внесення змін у такий реєстр. Зокрема, В.І. Таранков описав білети Державної комісії погашення боргів, що випускалися в Російській імперії з 1818 року, які фіксували борг держави перед кредитором, прізвище якого чиновники комісії заносили до Державної боргової книги[6], передача білету допускалася тільки з відповідним трансфертом у книзі [12, с. 39-40]. Такий підхід узгоджується з визначенням терміну «registered security». Отже, іменні цінні папери передбачають фіксацію власника в обов'язкових реквізитах або його реєстрацію емітентом (уповноваженими особами) у спеціальних книгах (ознаки не є взаємовиключними), а реалізація прав за інструментами та на них передбачає ідентифікацію власника.

Система реєстрації використовується в США і сьогодні, зокрема щодо власників акцій. В реєстрах можуть зазначатися як фактичні власники (beneficial owner), так і номінальні утримувачі («street name»). Наявність реєстрів є достатньою підставою для визначення акцій іменними цінними паперами. Окрім іменних акцій у США в обігу перебувають акції на пред'явника (bearer form), які обліковуються на депо-рахунках в банках-кастодіанах з концентрацією даних на рівні центрального депозитарію (DTC).

В Україні тривалий час функціонувала система обліку прав власності на цінні папери, нижній рівень якої формували зберігачі та реєстратори. Зберігачі вели рахунки власників цінних паперів з централізацією облікової інформації на верхньому рівні системи – депозитаріях. Реєстратори спеціалізувалися на веденні реєстрів власників іменних цінних паперів. Відповідно, Законом «Про цінні тапери і фондову біржу» регламентувалося існування акцій як іменних, так і на пред'явника, з дотриманням вищевикладеної логіки. У реєстраційних книгах фіксували усі акції емітента, проте якщо за кожною іменною акцією відображалися відомості про власника та дату придбання, то за акціями на пред'явника відзначали тільки їх загальну кількість.

У процесі реформування української депозитарної системи роль реєстраторів скорочувалася з переведенням облікових повноважень через процедуру дематеріалізації у вертикаль депозитарій – депозитарні установи з використанням рахунків у цінних паперах. Таким чином, у результаті інституційних та технологічних перетворень в депозитарній системі усі акції мали стати депозитарними інструментами, а за формою випуску – на пред'явника. Проте і в Законі № 3480, і в Законі «Про акціонерні товариства» акції, незважаючи на відсутність загальновизнаних ознак іменних цінних паперів, визнаються виключно іменними.

Відшукати аргументи на користь такого визнання в поясненнях та коментарях до Законів не вдалося. Власні спроби обґрунтувати доцільність нормативного закріплення іменного статусу акцій, що ґрунтувалися на детальному аналізі механізмів емісії та обігу інструментів, організації взаємодії установ депозитарної системи та емітентів, були безрезультатними, оскільки суб'єктивно контраргументи більш вагомі. Так, твердження про використання реєстрів акціонерів при депозитарному обліку має враховувати принципові відмінності між книгами реєстрації та реєстром власників, складеним Центральним депозитарієм за вимогою емітента. Перебування кожної акції (окрім вилучених з обігу) у власності конкретного суб'єкта, якого при наявності регламентованих підстав можна встановити, ґрунтується на ефективності функціонування депозитарної системи та існуванні рахунків у цінних паперах, що опосередковують зв'язок між акцією та її власником. Обіг цінних паперів, включно з акціями, за рахунками в депозитарних установах має багато спільного з переміщенням грошових коштів за рахунками в банківських установах, проте абсурдно визнавати такі грошові кошти іменними.

Окремо відзначимо можливість наділення статусом іменних акцій приватних акціонерних товариств, враховуючи обмеження кількості акціонерів та специфіку обігу інструментів на вторинному ринку. В даному випадку існує два варіанти: 1) регламентувати окремий механізм випуску та обігу акцій приватних товариств з використанням елементів, які підтримуватимуть іменний статус інструментів, наприклад – книг реєстрації акціонерів товариствами або уповноваженими установами; 2) врахування специфіки таких акцій в контексті функціонування єдиного механізму випуску та обігу акцій. У національній нормативній базі закріплено другий варіант, а отже і статус інструментів на пред'явника екстраполюється і на них. Аналогічна ситуація і з привілейованими акціями.

Таким чином, необхідно визнати статус акцій як інструментів на пред'явника. Це ж стосується і інших серійних депозитарних інструментів. Прийняття відповідного рішення не передбачатиме радикальної ревізії діючої нормативної бази, дозволить закріпити визначення іменних цінних паперів у Законі № 3480, що відповідатиме міжнародній термінологій та практиці фондової діяльності, зменшить ймовірність виникнення проблем в процесі еволюції фондових відносин.

[6] Існувала до 1918 року.

Цінні папери на пред'явника не містять інформації про власників, а легітимізують їх за пред'явленням. При наявності матеріальної форми інструменту його власником визнається особа, що фактично його утримує. Власником депозитарних цінних паперів визнається фактичний власник рахунку в депозитарній установі, на якому вони обліковуються. За такими інструментами ключовим доказом права власності є не назва (ім'я) суб'єкта, а можливість розпоряджатися ним.

Ордерними паперами згідно діючого законодавства є інструменти, що належать особі, «зазначеній в цінному папері, яка може сама реалізувати такі права або призначити своїм наказом іншу уповноважену особу»; їх виключною формою існування є документарна (п.4, ст.3, Р.І Закону № 3480). Для ордерних інструментів процедура передачі іншим особам передбачає вчинення спеціального передавального надпису (індосаменту), що обґрунтовує паперову форму існування документу. Легітимізація утримувача інструменту як суб'єкта вираженого у ньому права відбувається на підставі останнього індосаменту в безперервному їх ряді. Типовими паперами групи є вексель та коносамент.

Висновки. Історія українського фондового ринку в порівнянні з відповідними ринками розвинутих країн є відносно нетривалою, тому використання набутого світовою фондовою спільнотою досвіду на національному рівні є закономірним явищем. Проте запозичення та впровадження інструментів, процесів, термінології повинні враховувати національну специфіку, вимоги сьогодення та формувати підґрунтя для подальшого розвитку, а не зводитися до механічного копіювання або невиваженого підбору, які породжуватимуть колізійні ситуації. У контексті класифікації цінних паперів, для оптимізації термінології, пропонується змінити назви груп цінних паперів з «емісійні» на «серійні», а «неемісійні» – на «унікальні», враховуючи тлумачення слова «емісія»; зважаючи на сутність цінних паперів та сучасне наповнення терміну «документ», відмовитися від назв «документарні» та «бездокументарні» папери із закріпленням у нормативній базі, відповідно, груп «недепозитарних» та «депозитарних» інструментів; визнати депозитарні цінні папери інструментами на пред'явника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV в редакції від 06.11.2014 р.
2. ДСТУ 4423-1:2005. Керування документаційними процесами. Ч1. Основні положення (ISO 15489-1:2001, MOD): прийнято та надано чинності наказом Держспоживстандарту України від 2.12.2005 р. № 345 з 2007-04-01. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – V, 28 с. (Національний стандарт України).
3. The future for the global securities market: legal and regulatory aspects / edited by Fidelis Oditah. – Oxford : Clarendon press, 1996. – XXIV, 287 p.; 24 cm.
4. Market Turmoil; Averting Blizzard of Paper [Electronic resource] // The New York Times. – October 25, 1987. – Access mode : http://www.nytimes.com/1987/10/25/us/market-turmoil-averting-blizzard-of-paper.html – Title screen.
5. Ferguson N. The Ascent of Money. A Financial History of the World / Niall Ferguson. – New York, The Penguin Press, 2008. – 442 p.
6. Lütticke K.-E. Elektronische Verbriefung von Effektenrechten? / Klaus-Eberhard Lütticke // Köln: Institut für Bankwirtschaft und Bankrecht and der Univ, 1980. – XXVI, 322 p.
7. Bernasconi C. The law applicable to dispositions of securities held through indirect holding systems [Electronic resource] / Report prepared by C. Bernasconi. – Hague conference on private international law. – Preliminary Document № 1 of November 2000 for the attention of the Working Group of January 2001, 79 p. – Access mode : http://www.hcch.net/upload/sec_pd01e.pdf – Title screen.
8. Donald D. The rise and effects of the indirect holding system: how corporate America ceded its shareholders to intermediaries / David C. Donald // Institute for Law and Finance. – Working paper series № 68. – September 2007, 65 p.
9. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV.
10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
11. Registered Security [Electronic resource] / Investopedia. – Access mode : http://www.investopedia.com/terms/r/registeredsecurity.asp. – Title screen. – Date accessed: 22.01.2015.
12. Таранков В.И. Ценные бумаги Государства Российского / В.И. Таранков. – Тольятти : Интер-Волга, 1992. – 650 с.
13. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI в редакції від 06.11.2014 р.
14. Про цінні папери і фондову біржу : Закон України від 18.06.1991 р. № 1201-XII в редакції від 12.05.2006 р (втратив чинність).
15. Про депозитарну систему України : Закон України від 06.07.2012 р. № 5178-VI в редакції від 01.01.2015 р.

УДК 330.341.1

Табачок Ю.С.
аспірант відділу державних фінансів
Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУР НАДАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ

DIRECTIONS IMPROVE PROCEDURES FOR GRANTING AND USING STATE GUARANTEES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються питання, пов'язані зі вдосконаленням механізму надання державних гарантій. Аналізуються питання покращення процедури надання державних гарантій, а також ефективності використання коштів, отриманих під державні гарантії. Запропоновано низку заходів, запровадження яких дозволить зменшити ризики, пов'язані з настанням гарантійного випадку.

Ключові слова: державні гарантії, напрями надання державних гарантій, процедура надання державних гарантій, державне регулювання, інвестиційно-інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются вопросы, связанные с усовершенствованием механизма предоставления государственных гарантий. Анализируются проблемы улучшения процедуры предоставления государственных гарантий, а также эффективности использования средств, полученных под государственные гарантии. Предлагается ряд мер, внедрение которых позволит уменьшить риски, связанные с наступлением гарантийного случая.

Ключевые слова: государственные гарантии, направления предоставления государственных гарантий, процедура предоставления государственных гарантий, государственное регулирование, инвестиционно-инновационная деятельность.

ANNOTATION

The article is investigates the issues connected with the improvement of the mechanism of state guarantees. The problems of improving the procedure of state guarantees and efficiency of funds received under the state guarantee. A number of measures which will reduce implementation risks associated with the onset of warranty case.

Keywords: government guarantees, directions of state guarantees, procedure of state guarantees, state regulation, investment and innovation activity.

Постановка проблеми. Зростання інвестиційного потенціалу є однією з основних передумов економічного зростання. Проте воно не може реалізовуватися без використання позикових коштів. Досить часто для розробки великих проектів необхідно залучати кошти іноземних інвесторів. Для нашої країни це практично неможливо зробити без участі держави. Державні гарантії значно спрощують процес отримання фінансових ресурсів від міжнародних кредиторів, а в деяких випадках взагалі є єдиною можливістю для реалізації великих інвестиційно-інноваційних проектів.

Незважаючи на беззаперечно важливу роль державних гарантій у вітчизняній економіці та недосконалість механізмів їх надання і використання, вони створюють передумови для відображення подвійної сутності даного інструменту. З одного боку, надання державних гарантій дає можливість залучати великі обсяги фінансових ресурсів, насамперед у міжнародних кредиторів, а з іншого – призводить до зростання обсягів державного боргу [1].

Це також проявляється у наявності диспропорцій при їх наданні у різні галузі економіки. Крім того, значні проблеми спостерігаються і у питаннях пов'язаних з обґрунтуванням доцільності надання державної гарантії. Все це призвело до прояву негативної сторони державних гарантій, а тому дослідження даної проблематики є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика підходів до надання та використання державних гарантій розглядається як у роботах вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних науковців, які досліджували дану проблематику, у тих чи інших аспектах, були: В.М. Геєць, Т.А. Васильєва, В.І. Захарченко, А.Я. Кузнєцова, Т.В. Майорова, В.А. Трапєзніков, І.Л. Сазонець, В.М. Хобта та інші. Вивчали дану тематику і вчені близького зарубіжжя, зокрема А.Г. Богатирьов, О.С. Грудякова, Н.Г. Дороніна, Н.І. Іванова, О.В. Савенкова, Т.В. Теплова та інші.

Незважаючи на дослідження окремих питань щодо надання та використання державних гарантій, цілий пласт проблем все ще залишається недостатньо дослідженим. Серед таких проблем, зокрема: складність та бюрократизованість процедури надання державних гарантій; відсутність єдиного державного органу управління, який би відповідав за надання державних гарантій, а також за результати їх використання; ефективність використання інструменту державного гарантування державою; напрямки зменшення заборгованості за наданими раніше кредитами під державні гарантії, тощо.

Постановка завдання. Метою статті є розглянути основні недоліки використання державою інструменту державного гарантування та запропонувати напрями вдосконалення процедури надання та використання державних гарантій.

Виклад основного матеріалу. Незбалансоване надання державних гарантій спричинило порушення ринкової рівноваги. Адже, використовуючи цей інструмент, держава, по суті, стимулювала розвиток не інноваційної галузі,

а лише сприяла деякому покращенню технологічного відставання підприємств нижчих технологічних укладів. У сукупності зі значними прогалинами у нормативно-правовому та організаційному напрямах використання державних гарантій можна вважати недостатньо ефективним. Про це також свідчать і великі обсяги безнадійної заборгованості, по раніше наданим державним гарантіям [2].

Для повернення державному гарантуванню первинної та основної функції (стимулювання залучення фінансових ресурсів у інвестиційно-інноваційну галузь) слід більш детально розглянути основні напрями вдосконалення механізмів надання та використання державних гарантій.

На сьогодні існує ціла низка проблем у сфері надання державних гарантій. Здебільшого ці проблеми пов'язані з недосконалістю нормативно-правової та законодавчої бази регулювання даної сфери. Похідними від цієї проблеми є недоліки в організаційно-економічній сфері надання державних гарантій. Вони обумовлені недостатньою відкритістю та прозорістю процедур надання державних гарантій, наявністю значного адміністративного впливу на даний процес, низькою якістю оцінки ефективності проектів-претендентів та іншими супутніми проблемами [3, с. 68]. Поряд з тим базовою проблемою, яка існує у сфері надання державних гарантій, є те, як даний інструмент використовується державними органами влади.

Наявними також є проблеми з ефективним інституційним забезпеченням процесу надання державних гарантій. На сьогодні практично відсутній єдиний державний орган, який би міг у повній мірі відповідати за наслідки надання держаних гарантій, а також здійснювати контроль за коригуванням строків та обсягів у випадку невиконання умов договору. Функції такого уповноваженого органу поділені між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міністерством фінансів України, Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України та іншими державними органами виконавчої влади. На нашу думку, це негативно впливає не тільки на доступність інструменту державного гарантування, але й призводить до загальної безвідповідальності за те, як та яким чином будуть повернуті кошти під час реалізації гарантійного випадку. Крім того, підконтрольність надання державних гарантій Міністерством фінансів України мала значні негативні наслідки і призвела до зростання видатків державного бюджету.

З метою вдосконалення існуючої на сьогодні системи, на нашу думку, всі функції уповноваженого державного органу повинні бути передані Міністерству економічного розвитку і торгівлі України. В існуючій структурі даного Міністерства є Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства, який складається з управління інвестиційно-інноваційної політики та управління інвестиційних проектів. Однією із функцій даного Департаменту є проведення аналізу інвестиційних та інноваційних проектів, що передбачають залучення кредитних ресурсів, у тому числі, під державні гарантії від іноземних держав та банків (крім міжнародних фінансових організацій), проектів, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету та підготовка висновків і пропозицій щодо доцільності надання державної підтримки для їх реалізації [4]. Базуючись на тому, що серед функціональних обов'язків даного підрозділу є аналіз інвестиційних проектів-претендентів на отримання коштів під державні гарантії, на нашу думку, саме Міністерство економічного розвитку і торгівлі України повинне стати єдиним уповноваженим органом щодо проблематики надання державних гарантій в інвестиційно-інноваційній сфері. У такому випадку доцільно було б передати всі функції щодо попереднього, поточного та підсумкового контролю Відділу державних інвестицій та державної підтримки, який входить до складу Управління інвестиційних проектів.

Створення єдиного уповноваженого органу за процесом підготовки до надання державної гарантії та контролем за якістю виконання проекту надає можливість:

– ліквідувати існуючу на сьогодні колективну безвідповідальності. Наявність великої кількості відповідальних за видачу державної гарантії структурних підрозділів, окрім ускладнення процесу, не гарантувала високу ефективність використання даного інструменту стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, про що свідчать великі обсяги простроченої заборгованості за виданими державними гарантіями;

– збільшити рівень відповідальності державних службовців за процесом аналізу інвестиційно-інноваційного проекту, під який планується надати державну гарантію. У випадку передачі всіх повноважень одному структурному підрозділу, кількість відповідальних осіб буде обмежена, що дасть змогу підвищити рівень відповідальності при надані державних гарантій під певний проект;

– спростити кількість процедур, що передують наданню державної гарантії. Скорочення кількості процедур буде досягатися шляхом зменшення уповноважених органів державної влади відповідальних за видачу державної гарантії;

– покращити якість контролю за використанням коштів наданих під державні гарантії. Отримавши всі функції попереднього, поточного та підсумкового контролю, єдиний уповноважений орган отримує можливості для ефективного і різнобічного аналізу всього процесу використання державної гарантії.

Суттєві проблеми пов'язані із накопиченням простроченої заборгованості за наданими державними гарантіями, напряму пов'язані з

недостатньою обґрунтованістю доцільності їх надання окремим підприємствам. Незважаючи на задекларовану відкритість процедури відбору проектів-претендентів на отримання коштів під державні гарантії, протягом останніх років вона практично проводилася в ручному режимі державного управління. Про це свідчать статистичні дані щодо напрямів надання коштів під державні гарантії, які здебільшого спрямовувалися на потреби державних підприємств, зокрема: НАК «Нафтогаз України», ДП «Фінінпро», Укравтодор, ПАТ «ДПЗКУ», Державної іпотечної установи [2].

По суті, державні гарантії стали доповненням до механізму прямого кредитування державних підприємств, який активно використовували для забезпечення потреб у фінансуванні соціально значущих проектів (насамперед Євро 2012) [5, с. 295]. Проте, на відміну від прямого бюджетного фінансування, залучення коштів через надання державних гарантій мало свої особливості та відмінні риси. А головне – використання цих двох варіантів фінансування має різні наслідки для державного бюджету:

– при прямому фінансуванні проектів, що здійснюються державними підприємствами, дефіцит бюджету збільшується безпосередньо у момент надання цих коштів. Натомість при залученні коштів під державні гарантії, дефіцит бюджету збільшується у випадку погашення його розміру при здійсненні розрахунків за державним боргом [6, с. 143];

– при використанні державних гарантій як методу фінансування державних програм, витрати державного бюджету є більшими, ніж при прямому фінансуванні. Це обумовлено тим, що відсоткова ставка за залученими під державні гарантії кредити є вищою, у порівнянні з прямим запозиченням, який би могла здійснювати держава [7, с. 63].

Розглядаючи розмір витрат по запозиченням Укравтодору (Державного агентства автомобільних доріг України) та Фінінпро (ДП «Фінансування інфраструктурних проектів») можна зробити висновки, що вони були у середньому на 0,5-3% більше, ніж вартість прямих запозичень, які здійснював уряд. Такий підсумок випливає з розрахунку альтернативних варіантів залучення коштів цими двома державними підприємствами. Так, практично у той самий період у 2004 року, Укравтодор та уряд здійснювали запозичення. Укравтодор залучив 480 млн. дол. від Deutsche Bank під Libor 6m+6,8 % річних (у першому відсотковому періоді ставка складала 8%), також додавалась сума комісійної винагороди (1% від загальної суми кредиту). Уряд, у свою чергу, випустив ОЗДП строком 5 років під Libor 6m+3,375% річних [8, с. 43]. Враховуючи відсоткову ставку та всі інші додаткові витрати, можна зробити висновок, що у випадку, якщо б уряд самостійно залучав кошти, витрати на обслуговування можна було б зменшити на 70,6 млн дол.

Аналогічною була ситуація щодо залучення кредитів державною компанією «Фінансування інфраструктурних проектів» (Фінінпро) [9, с. 290]. Порівнюючи витрати на обслуговування кредиту отриманому під державні гарантії та витрати на обслуговування виплат по ОЗДП, можна прийти до висновку, що запозичення, здійснені у 2010, 2011, 2012 роках, призведуть до втрат державного бюджету у наступні роки на загальну суму 167 млн дол. США. Така цифра випливає із розрахунків різниці між відсотковими ставками облігацій Фінінпро та ОЗДП. Протягом всіх трьох років, коли здійснювались запозичення, відсоткові ставки за облігаціями Фінінпро були вище ніж за відсоткові ставки по ОЗДП: у 2010 році різниця у відсоткових ставках склала 1,9% (втрати бюджету 52,3 млн дол. США), у 2011 році – на 1% (втрати бюджету 48,3 млн дол. США), у 2012 році – 1,7% (втрати бюджету 66,6 млн дол. США) [10].

Проведений аналіз свідчить про те, що державні гарантії як інструмент стимулювання економічного розвитку втратили своє функціональне призначення, вони перетворилися на один з інструментів фінансування державних витрат, який попри свою економічну сутність, не лише не використовувався на інвестиційно-інноваційну галузь, але й був вкрай невигідним і навіть збитковим з економічної точки зору.

Такий підхід до використання державних гарантій суперечить його сутності, адже його використання призводить до порушення ринкових принципів функціонування економіки. Крім того, порушувалися і методологічні засади визначення реального розміру дефіциту державного бюджету та державного боргу, що викривлювало достовірність інформації щодо їх обсягів [5, с. 296]. Свідченням цього є те, що починаючи з 2004 року, запозичені під державні гарантії кошти державного підприємства Укравтодор відображалися як його власні доходи, тобто належали до доходів спеціального фонду державного бюджету. Операція щодо погашення даної позики обліковувалася у державному бюджеті як капітальні видатки. Таким чином, бюджетні кошти спрямовувалися Укравтодору, який у свою чергу погашав позику від власного імені. Виходячи з цього, можна констатувати, що державні гарантії із дієвого у міжнародній практиці механізму стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності перетворилися на додатковий механізм фінансування державних проектів.

З метою недопущення у майбутньому таких дисбалансів у використанні державних гарантій кредитування державних підприємств слід припинити. Ще однією проблемою, яка існує протягом останніх років, є те, що кількість підприємств-одержувачів державних гарантій було значно зменшено, натомість розміри залучених за допомогою їх коштів були найбільшими за весь період існування незалежної України. Такий підхід створив додаткові ризики по обслу-

говування залучених коштів, адже фінансова неплатоспроможність кожного з таких підприємств-позичальників, суттєво збільшує розміри гарантованого державою боргу. Враховуючи те, що переважну їх більшість було надано у іноземній валюті, наявними також є і валютні ризики, що стає додатковим тягарем для державного бюджету.

З метою подолання зазначених недоліків, зменшення впливу держави на процес прийняття рішень щодо надання державних гарантій, усунення адміністративних методів їх використання, оптимізації та зниження ризиків, на нашу думку, у нормативно-правові акти та Бюджетний кодекс України необхідно внести деякі доповнення та уточнення, зокрема:

1. Визначити обмеження щодо граничного розміру суми виданого гарантійного зобов'язання на одного позичальника. Це дасть змогу:

- диверсифікувати ризики, які були наявними за умови надання великих сум 2-3 підприємствам;
- обмежити вплив нестабільного стану окремого підприємства на бюджет;
- створити сприятливе конкурентне середовище за рахунок збільшення кількості підприємств – одержувачів державних гарантій.

2. Заборонити державним органам виконавчої влади надавити державні гарантії для фінансування потреб підприємств державної форми власності. Це дасть змогу:

- повернути державним гарантіям їх первинне призначення, пов'язане зі стимулюванням найбільш пріоритетних галузей економіки, у тому числі інвестиційно-інноваційної діяльності;
- відновити порушену за останні роки дію ринкових механізмів у даній сфері;
- повернутися до загальновизнаних міжнародних методологічних принципів оцінки величини державного боргу;
- ліквідувати негативні наслідки дії механізму залучення державними підприємствами фінансових ресурсів під державні гарантії, які були наявними в останні роки;
- покращити стан державного бюджету та гарантованого державного боргу;
- попередити виникнення подібних негативних явищ за будь-яких економіко-політичних умов.

3. Встановлення граничного рівня покриття на максимальному рівні 80% для стратегічно важливих підприємств. Для інших інвестиційно-інноваційних підприємств обмежити рівень гарантійного покриття на рівні 50%. Це дасть змогу:

- розподілити ризики між державою (яка виступає гарантом), фінансовою установою-кредитором та самим позичальником;
- суттєво збільшити зацікавленість фінансових установ-кредиторів у додатковій оцінці потенціалу та фінансових показників діяльності підприємств-одержувачів державних гарантій;
- зменшити ризики, пов'язані з реалізацією гарантійного випадку;
- зменшити рівень потенційних витрат державного бюджету на погашення заборгованості за наданими гарантіями, у випадку неплатоспроможності підприємства-позичальника.

4. Встановлення чітко визначеного розміру комісійної винагороди по державним гарантіям для всіх без виключення підприємств. Розмір комісійної винагороди повинен залежати від низки умов:

- суми фінансових ресурсів, які планується залучити під державні гарантії;
- терміну реалізації проекту;
- його цільового призначення, тобто до якого з трьох окреслених раніше видів проекту (соціального, такого що має народногосподарське значення, чи комерційного) він належить;
- вартості забезпечення, яке може бути надано.

Виходячи із зазначених умов, повинна визначатися вартість користування державною гарантією та періодичністю її сплати. Дане положення має бути підкріплено вимогою припинення дії договору і відкликання державної гарантії у випадку прострочення терміну оплати комісійних. Це дасть змогу не лише залучати додаткові кошти до державного бюджету як плату за ризик, але й виконує контролюючу функцію, яка полягає у здійсненні проміжної діагностики стану підприємства – одержувача державної гарантії. Також слід доповнити дане положення нормою щодо кредитів, наданих в іноземній валюті. Рівень комісійних за виданими під валютні кредити державними гарантіями повинен змінюватися пропорційно зміні курсу національної валюти до іноземної.

5. Внести зміни до порядку оформлення гарантійних угод. У відповідності до таких змін слід на нормативно-правовому рівні закріпити поділ угоди по наданню державної гарантії на декілька етапів, у залежності від тривалості реалізації проекту. Причому в угоді має бути обов'язково передбачена можливість, у разі невиконання умов договору, призупиняти дію гарантійного зобов'язання. Такі зміни дадуть змогу:

- покращити ефективність контролю за реалізацією проекту, для фінансування якого було залучено державні гарантії;
- вчасно виявити виникнення проблем з фінансовою дисципліною та вжити всіх можливих заходів щодо зменшення негативних наслідків для державного бюджету;
- своєчасно вносити правки та коригувати умови договору, аж до скасування або призупинення дії гарантійного зобов'язання;
- підвищити відповідальність підприємств – одержувачів державної гарантії за виконання вимог договору.

6. Встановити пріоритетом надання державних гарантій інвестиційно-інноваційної підпри-

ємствам, при цьому розподіл таких підприємств за галузями має бути рівномірним. Законодавчо закріпити положення щодо відмови від надання державних гарантій для фінансування підприємств з нижчими рівнями технологічних укладів. Це дасть змогу:

- внести якісні зміни у стимулювання інвестиційно-інноваційної галузі;
- створити передумови для розвитку наукомістких галузей економіки;
- підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародних ринках, що є особливо важливим в умовах посилення євроінтеграційних процесів.

7. Уточнити механізм відшкодування коштів з підприємства-боржника та передбачити можливості для здійснення процедури швидкого та ефективного санаційного управління у разі раптового погіршення його фінансового становища. Це дасть змогу:

- попередити настання банкрутства підприємства – позичальника коштів;
- своєчасно вжити заходів щодо відновлення платоспроможності;
- у випадку, якщо всі вжиті санаційні заходи не дадуть очікуваний результат і підприємство все ж таки буде визнано банкрутом, забезпечити першочерговість виплат за надану державну гарантію.

Висновки. Дослідження напрямів удосконалення механізму надання та використання державних гарантій, у тому числі з метою стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, дало змогу зробити висновок, що першопричиною більшості проблем є значні недоліки у адміністративному регулюванні даної сфери. Все це призвело до виникнення суттєвих порушень у процедурах використання даного інструмента. У сукупності з недосконалою нормативно-правовою базою, недоліками організації та управління механізмом надання та використання державні гарантії з інструмента, який покликаний активізувати інвестиційно-інноваційну діяльність, перетворилися на додатковий тягар для державного бюджету. Запропоновано комплекс заходів, реалізація яких, на нашу думку, дасть можливість суттєво покращити механізм надання та використання державних гарантій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні питання управління державним боргом. – Проект розвитку фінансового сектору FINREP. – USAID. – червень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.finrep.kiev.ua/download/lmote_debtmanagement_june2010_ua.pdf.
2. Про надані державні гарантії у 2004–2014 роках станом на 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/404996/file/Гарантії%202004-III%20кв%202014.pdf.
3. Завальна Ж.В. Порядок надання державної гарантії (на прикладі інвестиційної сфери) / Ж.В. Завальна, О.О. Маркова // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2010. – С. 67-70.
4. Структура центрального апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=669fc7c7-11ca-41b6-88ab-eb96cd573f23&title=DepartamentInvestitsiino-innovatsiinoiPolitikiTaRozvitkuDerzhavno-privatnogoPartnerstva.
5. Пинзеник Ю.В. Проблема державного гарантованого боргу в Україні / Ю.В. Пинзеник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 1(10)/2011. Частина II. – С. 294-298.
6. Новосьолова О.С. Генеза державного боргу України та вітчизняні тенденції боргової політики / О.С. Новосьолова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – С. 143-147.
7. Руденко В.В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу / В.В. Руденко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 61-67.
8. Висоцький В. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні / В. Висоцький, В. Калитчук, Ю. Драчук, Т. Котович // Світ фінансів. – 2008. – № 1(14). – С. 41-48.
9. Солодовнік О.О. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій / О.О. Солодовнік, К.І. Докуніна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 289-293.
10. http://www.minfin.gov.ua – офіційний сайт Міністерства фінансів України.

УДК 336.11(477)

Трусова Н.В.
докторант, доцент,
кандидат економічних наук
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ДЕСТАБІЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

DESTABILIZING PROCESSES IN THE SYSTEM OF PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES WITH FINANCIAL POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні проблемні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств під впливом дестабілізаційних процесів зовнішнього середовища. Визначено чинники зміни системи забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств при перерозподілі структури фінансування. Обґрунтовано, що характер забезпечення фінансовим потенціалом господарюючого суб'єкта стрімко змінює ситуацію в економіці, яка, безумовно, взаємозалежна із змінами фінансової системи держави та формуванням нових умов бюджетних відносин. Дерегулювання фінансово-кредитної системи держави призводить як до зміни напрямів руху фінансових потоків, так і до появи нових форм залучення джерел фінансових ресурсів підприємств. Наявність обґрунтованої фінансової стратегії для забезпечення вільного залучення фінансових ре-сурсів на користь сільськогосподарських підприємств, здатних їх ефективно використовувати, ґрунтується на тому, що саме потужний зв'язок об'єктивно обумовленого залучення джерел фінансових ресурсів на фінансовому ринку та розвитку стійкої моделі державної фінансової підтримки є моніторингом забезпечення фінансовим потенціалом сільського господарства як найважливішого індикатора стійкого фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, сфера обігу, фінансовий потенціал, сільськогосподарські підприємства, фінансова діяльність.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные проблемные аспекты функционирования сельскохозяйственных предприятий под воздействием дестабилизирующих процессов внешней среды. Определены факторы изменения системы обеспечения финансовым потенциалом сельскохозяйственных предприятий при перераспределении структуры финансирования. Обосновано, что характер обеспечения финансовым потенциалом хозяйствующего субъекта стремительно меняет ситуацию в экономике, которая, безусловно, взаимосвязана с изменением финансовой системе государства и формированием новых условий бюджетных отношений. Дерегулирование финансово-кредитной системы государства приводит как к изменению направлений движения финансовых потоков, так и к появлению новых форм привлечения источников финансовых ресурсов предприятий. Наличие обоснованной финансовой стратегии для обеспечения свободного привле-чения финансовых ресурсов в пользу сельскохозяйственных предприятий, способных их эффективно использовать, основывается на том, что именно мощная связь объективно обусловленного привлечения источников финансовых ресурсов на финансовом рынке и развития устойчивой модели государственной финансовой поддержки является мониторингом обеспечение финансовым потенциалом сельского хозяйства как важнейшего индикатора устойчивого финансового состояния сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, сфера обращения, финансовый потенциал, сельскохозяйственные предприятия, финансовая деятельность.

ANNOTATION

The main problematic aspects of an agriculture enterprise functioning under destabilizing processes occurring in the eternal environment have been considered. We have defines the factors causing changes in the system of provision of agrarian enterprises with financial potential during rearrangement of financing structure. It has been grounded that the nature of provision of a business subject with financial potential rapidly changes the situation in economy which is indisputably interdependent with the changes in the state financial system and formation of new conditions for budget relations. Deregulation of state finance and credit system results in both shifts of financial flow directions and creation of new ways to attract financial resources of enterprises. A reasonable financial strategy, providing free attraction of financial resources for able to use them efficiently agricultural enterprises, is based on the fact that a powerful connection between objectively conditioned attraction of financial re-sources on financial markets and development of a stable model of state financial support is a monitoring of provision of farming with financial potential, the latter being the most significant indicator of financial stability of agricultural enter-prises.

Key words: financial resources, sphere of circulation, financial potential, agricultural enterprises, financial activity.

Постановка проблеми. Функціонування сільськогосподарських підприємств – це господарський механізм, де розвиток галузей відбувається під впливом природних та організаційно-економічних факторів, а раціональна структура виробництва формується за умов виконання й дотримання економічних, екологічних, агрономічних і технологічних вимог. Крім того, сільськогосподарське виробництво випробує на собі вплив загальноекономічної ситуації, соціальних напруг, змін законодавчої системи й інші впливи, що є характерним для змін зовнішнього середовища. Функціонування сільськогосподарських підприємств в агресивному середовищі ринкової конкуренції, інфляції, недостатності фінансування, диспаритету цін, залежності від природно-кліматичних умов і впливу інших чинників дестабілізаційного процесу на їх фінансову активність, призводить до зростання ризику фінансової неспроможності, що хвилює не тільки власників підприємств, але й потенційних контрагентів.

Сільськогосподарські підприємства можуть ефективно функціонувати лише в умовах ринкових відносин, оскільки вони забезпечують свободу вибору напрямів і методів господарювання, прийняття самостійних рішень та

визначення певної фінансової стратегії, яка притаманна тому чи іншому виду діяльності сільськогосподарських підприємств. Проблема забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств на даний час є однією з найактуальніших і несе в собі не тільки економічну, а й соціальну складову, оскільки масові банкрутства підприємств призводять до втрати робочих місць сільським населенням, які вимушені шукати роботу у тому числі й за межами країни. Тому для сільськогосподарських підприємств поняття «фінансовий потенціал» певною мірою може ототожнюватися з стійким фінансовим станом їх функціонування та недопущення банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, присвячені механізму забезпечення фінансовим потенціалом на державному, регіональному та мікрорівнях, останнім часом все частіше зустрічаються у наукових розробках вітчизняних та закордонних вчених-економістів. Серед науковців, які займаються теоретичними, методологічними та прикладними аспектами забезпечення фінансовим потенціалом, можна виділити В.Г. Боронос, В.В. Россоху, М.М. Єрмошенко, Н.Т. Давтян, М.Я. Дем'яненко, К.В. Іоненко, А.В. Гукову, І.Д. Анікіну та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на пожвавлений науковий інтерес до поглибленого розгляду питань впливу дестабілізаційних процесів на часові інтервали трендів короткострокових і довгострокових джерел фінансування в системі забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств, що обумовлює специфічні механізми загострення потреби фінансових ресурсів аграрної галузі, висвітлення аспектів процесу прояву зміни саме фінансово-кредитної системи залишається недостатньо розглянутими. Це вимагає розробки деякого консенсусу між напрямами розвитку системи забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств та зовнішнім середовищем, а саме: стабілізації фінансово-кредитної системи, яка вирішує проблему фінансового забезпечення сільського господарства; розширення економічних дій сільськогосподарських підприємств, зняття обмежень на фінансову діяльність; реструктуризації виробництва.

Постановка завдання. Необхідність ґрунтовнішого дослідження практичних питань функціонування сільськогосподарських підприємств при формуванні безпечної їх фінансової діяльності стали визначальними при обґрунтуванні цілей та структури статті, мета якої – визначення елементів механізму забезпечення фінансовим потенціалом в умовах нестабільності зовнішнього середовища, створення сприятливих передумов розвитку фінансово-кредитної системи в умовах фінансових загроз та викликів сучасної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині в сільському господарстві України склалася ситуація, що потребує постійного збільшення фінансових ресурсів, а можливості задоволення таких потреб поступово зменшуються. Причиною несприятливого стану фінансової активності сільськогосподарських підприємств можна вважати нехтування фінансовими чинниками зовнішнього середовища. Крім того, недостатній рівень стійкості фінансового стану спричиняє неспроможність суб'єктів аграрного ринку мінімізувати свої фінансові зобов'язання, що відповідно призводять до їх неспроможності і банкрутства [5].

Зауважимо, що сільське господарство, за своєю внутрішньою структурою, потребує значних фінансових ресурсів для модернізації застарілих основних фондів, фінансування розбудови інфраструктури, реалізації енергозберігаючих проектів та втілення майбутніх структурних реформ, тому воно не може функціонувати без фінансової підтримки з боку банків або держави. Якщо банки не в змозі надавити більш-менш задовільні кредити, а держава не зможе хоча б частково покривати відсотки за кредитами, що здійснювалося в останні роки, то більшість аграріїв практично не зможе виконувати в повному обсязі виробничий процес, що спровокує погіршення їхньої фінансової активності [6, с. 132].

Щодо фінансово-інвестиційної діяльності, то в умовах дестабілізаційних процесів фінансової системи країни та реального зменшення вільних фінансових ресурсів, можливо припустити, що поки не пройде пік економічної кризи, суттєво неможливо розраховувати на значне фінансування діяльності в аграрному виробництві. Водночас необхідно вказати, що фінансування сільського господарства залежить не стільки від наявності або відсутності коштів у держави чи банківських структур. Фактично основна частина фінансових ресурсів в аграрне виробництво здійснювалася за рахунок власних коштів сільськогосподарських підприємств та інвесторів, які зацікавлені у розвитку сільського господарства країни. Тому можливо прогнозувати, що, незважаючи на гостру нестачу в економіці України вільних фінансових ресурсів для фінансування інвестиційної діяльності в аграрному комплексі, такі кошти можуть з'явитися. Особливо це стосується крупних агрохолдингів, що пов'язані у своїй діяльності з фінансово-промисловими групами або промислово-торгівельними компаніями, які зацікавлені у розвитку вітчизняного аграрного виробництва [1, с. 244; 4, с. 135].

Слід зазначити, що однією із визначених тенденцій зміни системи забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств є необхідність перерозподілу структури фінансування. Ґрунтовність такого твердження базується на тому, що дерегулювання фінансово-кредитної системи держави, призводить як до зміни напрямів руху фінансових потоків, так і до появи нових форм залучення фінансових ресурсів підприємств.

Викликає багато запитань послідовність забезпечення стабільного рівня фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, який у певні часові інтервали помітно змінюється. Так, втрати від зниження доходів в більшості сільськогосподарських підприємств на початку та у середині 90-х років XX століття стали забезпечуватися головним чином за рахунок переорієнтації основної діяльності на зовнішні ринки збуту й операції з валютою, активним виходом на фінансові ринки, перерозподілом частини фінансових розрахунків через посередницькі структури. Саме комерційні банки є ключовими фінансовими посередниками для сільського господарства України. Але комерційні банки неохоче надають кредити сільськогосподарським підприємствам, тому що не можуть правильно оцінити ризики через недостатнє розуміння сільськогосподарського виробництва. Банки кредитують переважно великі вертикально інтегровані агрохолдинги. Невеликі фермерські господарства та сільські домогосподарства практично не представлені в кредитних портфелях банків.

Кредитні спілки відіграють незначну роль у кредитуванні сільськогосподарських підприємств, хоча частка кредитів селянським та фермерським господарствам у кредитному портфелі кредитних спілок у 2009–2012 рр. мала позитивну тенденцію і зросла з 3,0% у 2009 р. до 7,8% – у 2012 р. За період фінансової кризи кредитні спілки постраждали більше, ніж банківський сектор, оскільки вони не отримали ніякої підтримки з боку Національного банку України або уряду. Розгляд можливості створення системи рефінансування кредитних спілок на базі комерційних банків, зокрема Фонду гарантування вкладів вкладників кредитних спілок, який дозволив би отримувати цільові кредити від Нацбанку і далі видавати їх кредитним спілкам для подолання проблеми ліквідності малих сільськогосподарських підприємств, взагалі не створено. Таким чином, можна констатувати, що ефективність фінансового посередництва у сільському господарстві залишається низькою.

На основі використання критеріїв «ефективність розподілу кредитних ресурсів» та «рівень процентних ставок за сільськогосподарськими

Таблиця 1

Динаміка кредитного забезпечення підприємств АПК України та надання фінансової підтримки, млн. грн*

Показники	Рік					
	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Отримано кредитів підприємствами АПК – всього	2090	10400	16545	14143	13527	16200
з них: короткострокових	1900	6240	10913	8443	9611	9887
довгострокових	190	4160	5632	5700	3916	6313
Отримано пільгових кредитів – всього	818	7647	12012	10168	9825	-
з них: короткострокових	818	4835	8512	7850	6588	-
довгострокових	-	2812	3500	2318	3237	-
Перераховано із бюджету на часткову компенсацію кредитних ставок	50	416	621	626	1265	-
Використано бюджетних коштів на часткову компенсацію кредитних ставок	47	378	621	620	378	-
в т.ч.: сільськогосподарським підприємствам	-	378	354	528	237	-
Залучено пільгових кредитів на 1 грн компенсації кредитних ставок, грн	16,4	18,4	19,3	16,2	2,6	-
Отримано кредитів сільськогосподарськими підприємствами	455	6279	6987	5287	7479	7638
Питома вага кредитів, отриманих сільськогосподарськими підприємствами у загальному обсязі, %	21,8	60,4	42,2	37,4	55,3	47,1
Кількість прокредитованих підприємств пільговими кредитами – всього	4187	10870	5585	3797	2603	-
в т.ч.: сільськогосподарським підприємствам	3853	10281	4162	3398	2407	-
Питома вага сільськогосподарських підприємств у загальній кількості прокредитованих підприємств	92,0	94,6	74,5	89,5	92,5	-
Середні відсоткові ставки банків за користування кредитами	17,0	18,0	21,0	23,0	26,0	30,0
Облікова ставка НБУ	6,6	9,5	6,7	6,4	7,2	6,5
Рівень повернення кредитів сільськогосподарськими підприємствами, %	92	72	87	89	76	74

** Джерело: Складено за даними Національного банку України*

кредитами» визначено, що регіони України з аналогічними природно-економічними характеристиками мають неоднаковий доступ до кредитних ресурсів і рівень процентних ставок. У 2008–2013 рр. процентні ставки за сільськогосподарськими кредитами були вищими ніж у середньому по Україні і мали значну волатильність. До того ж рівень операційної рентабельності сільського господарства не завжди покривав рівень процентної ставки з урахуванням компенсації.

Одна із особливостей сільськогосподарського виробництва – нерівномірність і розбіжність надходжень від реалізації продукції та здійснення витрат на її виробництво протягом окремих часових періодів виробничого циклу.

Для зменшення розриву між вартістю кредитних ресурсів і спроможністю сільськогосподарських підприємств розрахуватися за них в Україні реалізується програма компенсацій сільськогосподарським підприємствам частини вартості відсоткових ставок комерційних банків. Її фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Виконання цієї програми забезпечило позитивні результати у кредитному забезпеченні сільськогосподарських товаровиробників лише до 2013 р. (табл. 1, рис. 1). Аналіз даних моніторингу кредитного забезпечення підприємств АПК України показує, що за 2000–2012 рр. обсяг кредитування сільськогосподарських підприємств збільшився у 16,8 рази. На жаль, за цей період кількість прокредитованих сільськогосподарських підприємств пільговими кредитами скоротилась на 37,5%, при цьому питома їх вага у загальній кількості прокредитованих підприємств дорівнює 92%, що відповідає рівню 2000 р.

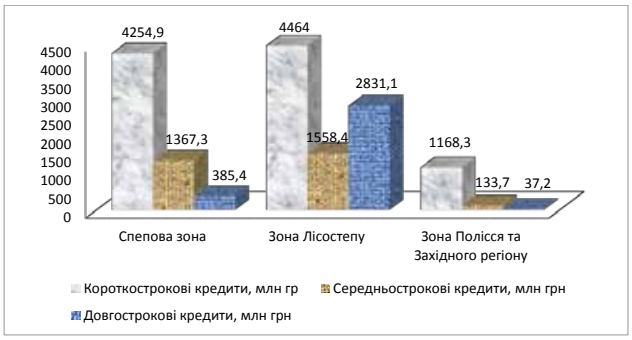


Рис. 1. Обсяг залучених фінансових ресурсів підприємствами АПК в агрокліматичних зонах України за 2013 рр., млн грн

Джерело: Побудовано за даними НБУ

В аналізованому періоді питома вага довгострокових кредитів у загальному їх обсязі в 2013 р. становила 39%, тоді як в 2000 р. – лише 9%. Середня вартість кредитів за цей період збільшилась у 7,8 рази, а з врахуванням компенсації до 2013 р. – більш як в 12 разів. У загальному обсязі кредитування у 2012 р. пільгові кредити становили 72,6%, а в складі довгострокових – 82,7%.

Проведений аналіз свідчить про доцільність продовження цих заходів і надалі. Однак більшість спеціалістів усвідомлюють, що одна така програма компенсацій сільськогосподарським підприємствам частини вартості відсоткових ставок комерційних банків не в змозі розв'язати проблему кредитного забезпечення галузі.

Очевидно, що за таких умов кредитні ресурси комерційних банків, як джерелом забезпечення фінансового потенціалу, при 26-30-відсотковій ставці не дозволяють більшості сільськогосподарських підприємств бути прибутковими і користуватися банківськими кредитами. Тому цілком обґрунтованим є обслуговування сільськогосподарських підприємств за участю держави, приватних підприємств та кредитних спілок у сільських територіях.

Основні показники зовнішнього середовища (темп інфляції, приріст національного багатства і рівновагу платіжного балансу) при зміні системи забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств дають підстави для певних узагальнень щодо державних методів втручання, особливо в кризовий період, що тяжіють до основних заходів: стимулювання попиту, регулювання сукупної пропозиції та контролю за обсягом зовнішніх джерел запозичень. Зокрема, зовнішні ринки запозичень відіграють важливу роль для розвитку сільського господарства і економіки в цілому. Закордонний фондовий ринок у діяльності сільськогосподарських підприємств та економіки України ілюструє порівняння обсягів залучених фінансових ресурсів від розміщення акцій та єврооблігацій з обсягами довгострокових пільгових кредитів, які надавали вітчизняні банки у національній валюті з 2007 по 2012 роки із застосуванням механізму компенсації процентних ставок державою (рис. 2).

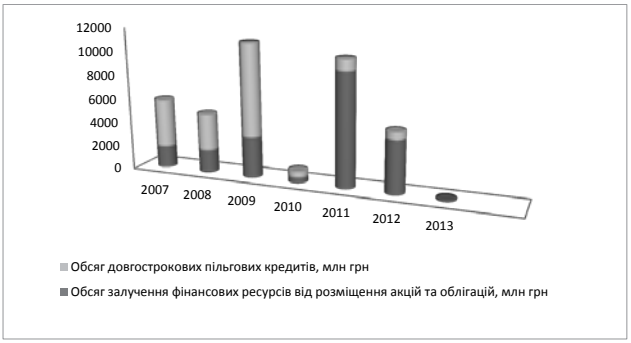


Рис. 2. Динаміка обсягу залучення фінансових ресурсів вітчизняними агрохолдінгами на зарубіжному фондовому ринку та обсягу довгострокових пільгових кредитів за 2007–2013 рр., млн. грн

**Джерело: Побудовано за даними зарубіжних фондових бірж та Мінагрополітики України*

Україна значно поступається іншим країнам світу за рівнем державного інвестування у розвиток сільського господарства. При цьому ко-

шти, які виділяються, спрямовуються в основному на кількісне збільшення продукції, не враховуючи при цьому якісні показники інтенсифікації виробництва.

У сільському господарстві формується близько 17% ВВП, він є одним з основних бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки. Сучасний вплив держави на розвиток сільського господарства України, з одного боку, є доволі значним, а з іншого – недостатньо ефективним. Аграрна політика впродовж трансформаційного періоду характеризувалася здебільшого переважанням тактичних, а не стратегічних цілей і програм, а регуляторна діяльність держави не мала системного і послідовного характеру.

Процес фінансування сільського господарства України з коштів державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу. Варто у цьому контексті звернути увагу на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р., у додатку до якої зазначено показники надання державної фінансової підтримки для забезпечення розвитку сільських територій, сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Цим документом передбачено виділення коштів на зазначені вище цілі впродовж 2008–2015 рр. в обсязі понад 180 млрд грн. Якщо врахувати, що за сім років виконання програми цей обсяг становить всього 117,2 млрд грн, то очевидно явне недофінансування аграрного сектора України [3].

Крім того, за цих умов уся сума бюджетного фінансування нівелюється за рахунок диспаритету цін. За розрахунками М.Я. Дем'яненка та Ф.В. Іваніної, для розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції обсяги фінансової підтримки сільського господарства мають щороку зростати на 20 млрд грн (10 млрд грн для досягнення паритетності у міжгалузевому товарообміні + 10 млрд грн для створення умов забезпечення прибутковості галузі та формування власних фінансових ресурсів, здатних здійснювати розширене відтворення) [2, с. 8]. Ураховуючи те, що міжгалузеві диспропорції стали причиною переливання прибутку із сільського господарства у посередницькі структури, то державна фінансова підтримка повинна здійснюватися таким чином, щоб джерела фінансування могли надходити безпосередньо до сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Важливим залишається пошук альтернативних фінансових ресурсів для розвитку сільськогосподарських підприємств, адже кращих результатів досягають ті, хто зуміють мобілізувати необхідні ресурси та отримати дивіденди від ефективного їх використання.

Важливими джерелами фінансування сільського господарства провідних країн світу є довгострокові кредити банків, емісія облігацій, цільовий державний кредит, лізинг та ін. Проте, враховуючи скрутну економічну ситуацію в країні під впливом фінансових ризиків, кредити не є ефективним джерелом фінансування процесу відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Причина цьому – високі процентні ставки (26-30%) та низька кредитоспроможність господарств.

Необхідною умовою, на нашу думку, для залучення додаткових кредитних коштів в сільськогосподарські підприємства є створення ринку землі. Це дасть змогу збільшити фінансовий потенціал підприємств, зробити його більш привабливим для вкладання фінансових коштів. Проте для запровадження ринку землі необхідно підготувати відповідну законодавчу базу та інфраструктуру аграрного ринку.

Невизначеність зовнішнього середовища, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства, вимагає від останніх необхідності врахування ризиків у фінансовій діяльності, результативність якої значною мірою залежить від розробки підприємствами ефективних заходів забезпечення фінансовим потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку Україні. – Львів : Логос, 2003. – 564 с.
2. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іваніна / Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 3-50.
4. Дорошенко Т.В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т.В. Дорошенко // Фінанси України. – 2012. – № 9(82). – С. 134-137.
5. Кандул С. Фінансова криза та сільське господарство України: вплив та протидія / Кандул С. [Електронний ресурс] // Серія консультативних робіт AgPP No. 27 / Німецько-Український Аграрний Діалог / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2009. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_ dialogue/2009/AgPP_27_Ukr.pdf.
6. Кобута І.В. Політика державної підтримки сільського господарства країн-членів СОТ / І.В. Кобута // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 132-136.
7. Місячний макроекономічний огляд / Міністерство економіки України. Департамент макроекономіки. – 2014. – № 7(44). – С. 1-7.
8. Тарасенко І.В. Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи / І.В. Тарасенко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 1. – С. 343-357.

УДК 336.711(477)

Ходакевич С.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
заступник декана,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Уткина О.О.
асистент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ТА ПРОЗОРОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF THE INDEPENDENCE AND TRANSPARENCY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття розкриває сутність незалежності та прозорості центрального банку. Аналізується ступінь незалежності та прозорості Національного банку України на основі індексного методу. Завдяки отриманим результатам автор розробляє рекомендації щодо покращення грошово-кредитної політики Національного банку України.

Ключові слова: центральний банк, грошово-кредитна політика, незалежність, прозорість, GMT-індекс, індекс Ейффінгера-Герааац.

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает сущность независимости и прозрачности центрального банка. Анализируется степень независимости и прозрачности Национального банка Украины на основе индексного метода. Благодаря полученным результатам автор разрабатывает рекомендации по улучшению денежно-кредитной политики Национального банка Украины.

Ключевые слова: центральный банк, денежно-кредитная политика, независимость, прозрачность, GMT индекс, индекс Ейффингера-Герааац.

ANNOTATION

The article conserns the essence of independence and transparency of the central bank. The level of independence and transparency of the National Bank of Ukraine on the basis of the index method are analyzed. Due to the obtained results the author gives recommendations concerning the improvement of the monetary policy of the National Bank of Ukraine.

Keywords: central bank, monetary policy, independence, transparency, GMT– index, Eijffinger-Geraats transparency index.

Постановка проблеми. В Україні нині склалася важка економічна та політична ситуація. Населення не довіряє органам влади, включаючи монетарний регулятор країни. Дії останнього не сприяють заспокоєнню настроїв суб'єктів економіки і часто викликають зворотну реакцію. Комунікаційна політика Національного банку України не проводиться на належному рівні: відсутній системний підхід, немає визначених пріоритетів та чіткого налагодженого комунікаційного механізму з цільовими аудиторіями при використанні дієвих інструментів та каналів тощо. Головним чином причиною такого стану комунікаційної політики є недостатня прозорість діяльності НБУ. Одночасно ситуацію загострює слабка незалежність НБУ, який суттєво піддається впливу уряду у процесі прийняття монетарних рішень. Взаємозв'язок прозорості та незалежності не є очевидним і у кожній країні спостерігаються свої специфічні риси з цього приводу. Проте при вдалому співвідношенні вони позитивно впливають на макроекономічні показники – забезпечується стабільність національної валюти, зменшується рівень інфляції, росте продуктивність праці, нарощуються темпи випуску продукції, зменшується бюджетний дефіцит, а в кінцевому підсумку стимулюється економічне зростання. Незалежність та прозорість часто є визначниками того, наскільки є ефективною грошово-кредитна політики центрального банку. Все вищезазначене дає розуміння актуальності досліджуваної проблематики і викликає необхідність дослідження ступеня незалежності та прозорості НБУ та здійснення відповідних висновків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження поставленої проблеми здійснили такі зарубіжні автори, як: А. Цукерман, М. Арноне, Б. Лоран, М. Сомер, Дж. Де Лонг, М. Самерс, Б. Паркін та ін. Вітчизняні напрацювання представляють В.І. Міщенко, Н.В. Непрядкіна, С.Р. Моїсеєв, М.М. Кузьмін, І.Н. Ленков, І.А. Терехова, П.В. Трунін, Д.А. Князев та ін. Разом з тим існує необхідність вивчення їхніх результатів задля визначення та аналізу ступеня незалежності та прозорості НБУ на сучасному етапі.

Мета: визначити ступінь незалежності та прозорості Національного банку України та надати рекомендації щодо покращення його діяльності.

Обґрунтування отриманих результатів. У зв'язку з швидким розвитком та широкою доступністю інформації, суспільство почало відчувати потребу у її отриманні задля задоволення своїх цілей. Такі тенденції не оминули і центральні банки, для яких проблема своєчас-

ного та достовірного надання інформації стала критичною. За останні десятиліття все більша кількість наукової літератури обґрунтовує необхідність підвищення прозорості монетарних регуляторів. Дж. Стігліц, відомий економіст та лауреат Нобелівської премії з економіки, пише: «якщо ми бажаємо, щоб ринки були дисциплінованими, вони повинні отримувати правдиву та повну інформацію, що означає необхідність ведення прозорої політики». Наприклад, якщо економічні суб'єкти не знають про ризики банків та компаній, акції яких торгуються на біржі, то вони можуть дати необ'єктивну оцінку вартості таких акцій і прийняти неправильні рішення щодо купівлі/продажу таких акцій або інших активів. За наявністю достовірних даних таких проблем можна уникнути, а для цього необхідно вирішити проблеми прозорості. Дж. Стігліц також стверджує, що «недостатня прозорість часто являється симптомом більш глибоких проблем ринку» і тому центральний банк повинен забезпечувати не тільки більшу прозорість, а й заохочувати учасників ринку до цього [4, с. 142-144]. Ми погоджуємося з цим твердженням і розглядаємо прозорість центрального банку як обов'язковий елемент діяльності центрального банку.

Цікаво, що в той час, коли існує очевидність потреби підвищення рівня прозорості діяльності центрального банку, питання щодо зростання рівня його незалежності залишається досить суперечливим. В одних дослідженнях стверджується, що між незалежністю та економічним зростанням взаємозв'язок не спостерігається, але в цей же час обґрунтовується обернена залежність між незалежністю та бюджетним дефіцитом, а також між незалежністю та інфляцією [5]. У тематичному докладі SIEMS робиться висновок, що в цілому незалежність центральних банків не має жодного значення для економічного росту чи інфляції, якщо банк здійснює одні й ті самі помилки [6, с. 4]. Тобто на сьогоднішній день не існує конкретних доказів того, що більш високий ступінь незалежності є кращим задля стабілізації макроекономічних змінних.

Більш того, з одного боку, лише незалежний центральний банк може нести відповідальність за свою діяльність. З іншого, економісти Банка Англії під час досліджень 1996–1997 років з'ясували, що між відповідальністю та незалежністю центрального банку існує від'ємна кореляція (з'ясовувалася залежність індексів відповідальності та незалежності у 35 країнах), тобто чим більша незалежність, тим менша відповідальність [7, с. 14]. Ми ж вважаємо, що одне поняття не виключає іншого. Якщо центральний банк з року в рік виконує поставлені цілі і постійно звітує з цього приводу перед громадськістю, то він є відповідальним і це створює фундамент для зростання довіри до нього. При цьому він має бути достатньо незалежним, адже якщо центральний банк піддається систематичному впливу уряду, то дотримання цілей піддається сумніву. Окрім цього, беззаперечним фактом є те, що у незалежного банку менше стимулів допустити девальвацію національної одиниці (уряду це може бути цікаво задля наповнення бюджету та зменшення державних витрат).

Загалом, головним для нас є усвідомлення того, що при будь-якому ступені незалежності необхідність підвищення прозорості центрального банку не викликає сумнівів. У міжнародних дослідженнях була помічена така тенденція: прозорість підвищують в основному ті центральні банки, котрі характеризуються низьким рівнем незалежності та слабким рівнем довіри [7, с. 7]. Розкриття інформації стимулює регулятора діяти в інтересах суб'єктів економіки і нести відповідальність за прийняті рішення. Тільки після зростання прозорості, центральний банк може розраховувати на підтримку його незалежності і діяти більш самостійно. Тобто спочатку напрацьовується прозорість, а потім допускається можливість збільшення незалежності [7, с. 7].

Отже, розуміючи деякі причино-наслідкові зв'язки та суперечливі моменти даного дослідження, можемо перейти до аналізу ступеню незалежності та прозорості безпосередньо Національного банку України.

У нашому розумінні незалежний центральний банк – це той банк, котрий самостійно приймає монетарні рішення без впливу та участі державних структур; він характеризується широким колом повноважень та обов'язків.

Для аналізу незалежності НБУ використаємо GMT-індекс. GMT-індекс – це індекс, розроблений у 1991 році, названий за першими літерами прізвищ його дослідників – Гріллі, Маскіандаро і Табелліні та являє собою суму політичного та економічного індексів. Кожен із цих індексів складається з бінарних змінних, які можуть приймати тільки два значення: «істина» (одиниця) і «брехня» (нуль) [2, с. 10]. GMT-індекс політичної незалежності має вісім критеріїв і може сягати 8 балів, GMT-індекс економічної незалежності має сім критеріїв і також може сягати 8 балів (сьомий критерій оцінюється у 2 бали). Максимальна загальна сума за повної незалежності становить 16 балів.

На основі законодавчої бази України можемо визначити GMT-індекс та зробити відповідні висновки. Відповідно до елементів індексу було проставлено бали та отримано такі результати (див. табл. 1).

Як видно, за GMT-індексом незалежність НБУ складає 11 балів із 16 можливих, що є досить високим показником. Це дає нам розуміння того, що законодавча база України в межах банківської системи є достатньою, адже вона забезпечує можливість монетарного регулятору країни бути незалежним від впливу та тиску органів влади. Однак, на практиці все виглядає інакше:

Таблиця 1

Аналіз незалежності Національного банку України у 2014 році на основі GMT-індексу

Змінні індексу	Елемент	Оцінка	Коментарі
GMT-індекс політичної незалежності	Голова ЦБ призначається без втручання уряду	0	Голова НБУ призначається на посаду Верховною Радою України за поданням Президента України [1, ст. 18].
	Голова ЦБ призначається на строк більший, ніж 5 років	1	Голова НБУ призначається на 7 років [1, ст. 18].
	Рада директорів ЦБ призначається без участі уряду	0	Рада НБУ складається з 15 осіб, включаючи Голову НБУ, з них Президент України призначає сім членів шляхом видання відповідного указу, а інших сім членів Ради призначає Верховна Рада України [1, ст. 10, ст. 51].
	Рада директорів ЦБ керує банком більше 5 років	1	Рада НБУ обирається на 7 років [1, ст. 10].
	Немає необхідності в обов'язковій присутності представників уряду в Раді директорів банку	1	Кабінет Міністрів України та НБУ проводять взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики та щодо розробки і здійснення загальнодержавної програми економічного та соціального розвитку, обмінюються необхідною інформацією. НБУ і Кабінет Міністрів можуть бути присутніми на засіданнях один одного з правом дорадчого голосу [1, ст. 52].
	Відсутність необхідності в схваленні урядом рішень у сфері грошово-кредитної політики	1	В українському законодавстві дається чітке розуміння, що НБУ, хоча знаходиться у державній власності, не представляє інтереси уряду, та самостійно приймає монетарні рішення.
	Центральний банк за законом зобов'язаний прагнути до стабільності цін як однієї з пріоритетних цілей	1	Основною функцією НБУ є забезпечення стабільності національної одиниці. При виконанні своєї основної функції НБУ має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності держави [1, ст. 6].
	Є законодавчі норми, що посилюють позиції центрального банку у разі конфлікту з урядом	0	Відсутні, в законодавстві зазначається лише те, що права держави на втручання в грошово-кредитну політику досить обмежені. НБУ є підзвітним Президенту України та Верховній Раді України, що означає необхідність НБУ доповідати про стан грошово-кредитної політики двічі на рік та щоквартально з питань фінансів і банківської діяльності щодо безготівкової емісії у відповідному періоді (проведення операцій з рефінансування банків, проведення інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, проведення операцій на фондовому ринку), а також щорічно подавати прогнозовані значення монетарних показників та прибутку [1, ст. 51].
GMT-індекс економічної незалежності	Не існує автоматичної процедури видачі кредитів уряду	1	НБУ не має можливості надавати кредити в національній та іноземній валюті, як прямо, так і опосередковано (через державну установу, іншу юридичну особу, майно якої перебуває у державній власності) на фінансування витрат Державного бюджету України [1, ст. 54].
	Якщо є можливість видачі кредиту уряду, то уряд може отримати його лише за ринковою ставкою	1	Не було прецедентів
	Кредити уряду видаються на певний строк	1	
	Кредити уряду мають обмежений розмір	1	
	Центральний банк не є учасником первинного ринку державного боргу	1	НБУ не має права купувати на первинному ринку цінні папери, емітовані Кабінетом Міністрів України, державною установою, іншою юридичною особою, майно якої перебуває у державній власності [1, ст. 54].
	ЦБ самостійно встановлює процентні ставки (без узгодження з урядом);	1	НБУ самостійно встановлює процентні ставки та приймає інші монетарні рішення.. Окрім періодичної звітності, обміну інформацією, консультацій, не допускається жодного втручання органів державної влади та інших державних органів чи їх посадових та службових осіб, а також будь-яких юридичних чи фізичних осіб у виконання функцій і повноважень НБУ[1, ст. 53].
	Центральний банк не несе відповідальність за нагляд за банківським сектором (у цьому випадку ЦБ присвоює в рамках розрахунку GMT-індексу 2 бали) або ця відповідальність розділена з іншим органом державної влади (присвоюється 1 бал).	0	
Всього		11	

Джерело: складено самостійно на основі [2, с. 56-57]

Таблиця 2

Оцінка транспарентності Національного банку України на основі індексу Ейффінгера-Гераац (Eijffinger-Geraats transparency index)

Змінні індексу	Елемент	Оцінка	Коментарі
Політична транспарентність	цілі монетарної політики	1	Забезпечення стабільності грошової одиниці України та підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін.
	кількісне визначення цілей	1	Річний показник приросту індексу споживчих цін у 2013–2014 роках має стабілізуватися в діапазоні 4-6%, а починаючи з 2015 року – утримуватися в межах 3-5%.
	взаємодія між центральним банком та урядом	0,5	З одного боку, Національний банк підзвітний Президенту України та Верховній Раді України, з іншого, – вони мають дорадчі відносини, тож державні органи формально не має права втручатися у виконання функцій і повноважень НБУ.
Економічна транспарентність	публікація макроекономічних даних	1	НБУ на постійній основі публікує широкий спектр макроекономічних, ***бюджетних і монетарних даних, які включають зміни грошової пропозиції, інфляції, ВВП, зайнятості, промислових потужностей тощо.
	розкриття макроекономічних моделей	0	Відсутні, можуть бути обговорені під час конференцій, що проводить НБУ в особі Університету банківської справи, але вони не є публічними та загальнодоступними відомостями.
	частота публікацій макроекономічних прогнозів	0,5	Нерегулярно, частково наявні в «Основних засадах грошово-кредитної політики». Наприклад, на 2013 рік є два сценарії розвитку економічних подій, що прогнозує зміну значень ВВП (+3,4% чи +2,5%) та індексу споживчих цін (+4,8% та +6,1%). В макроекономічних оглядах, що публікуються щомісяця, також публікуються прогнози показників, але їх чіткий набір та публікація на постійній основі відсутні.
Транспарентність процедур	розкриття правил чи механізмів реалізації (трансмісія) монетарної політики	1	В НБУ присутні науково-аналітичні матеріали щодо трансмісійного механізму грошово-кредитної політики та описані особливості його дії.
	публікація проміжних звітів з монетарної політики чи протоколів засідань	0	Протоколи засідань не публікуються, а роз'яснення прийнятих рішень відбуваються не одразу та нерегулярно.
	роз'яснення механізму прийнятих рішень	0	Відсутня інформація про голосування членів засідання за прийняття/відхилення монетарних рішень.
Транспарентність монетарної політики	період оголошення зміни заходів чи цілей монетарної політики	0	Часто зміни оголошуються із певним запізненням, як правило, на наступний день після їх введення в дію.
	супровідні роз'яснення прийнятих рішень монетарної політики	0,5	Нерегулярно, проте останнім часом з'явилися відео-звернення представників НБУ із коментарями прийнятих рішень.
	розкриття майбутніх намірів чи перспективних рішень після засідання	0	НБУ, як правило, утримується від надання інформації про можливі зміни монетарної політики. Такі відомості не представлені у вигляді спеціальних періодичних звітів.
Операційна транспарентність	регулярний звіт про досягнення операційних цілей	0	Операційні цілі встановлені, але досягнення орієнтирів розглядається частково і в різних документах.
	регулярне обговорення впливу кон'юнктури на монетарну політику	0,5	Присутнє, але характерне для короткострокових прогнозів з урахуванням поточних макроекономічних даних.
	регулярний звіт про результати грошово-кредитної політики в межах макроекономічних цілей	0	Матеріали мають радше аналітичний характер макроекономічних та монетарних змін, а не співставлення прогнозованих та фактичних значень.
	Всього	6	

Джерело: складено самостійно на основі [7]

• Головна функція НБУ – забезпечення стабільності гривні не є конкретною, вона не дає розуміння того чи вартість купівельної спроможності гривні буде змінюватися в часі чи ні.

• В Україні Голову НБУ, членів Ради та Правління призначають і звільняють Президент і Верховна Рада. Тобто їхні посади не захищені на законодавчому рівні і змінюються зі зміною політичної влади.

• Не виключається прямий вплив органів влади на діяльність НБУ. Неодноразово спостерігалися факти втручань у діяльність НБУ як з боку Президента, так і секретаріату, політичних партій [5].

• Фактично застосовуються менш жорсткі обмеження НБУ щодо кредитування уряду, аніж зазначено в законодавстві [5].

• Ринок цінних паперів не розвинений, що обмежує свободу дій НБУ.

Враховуючи вищезазначене і те, що незалежність центрального банку може бути двох типів – «незалежність цілей» та «незалежність прийнятих рішень», в Україні спостерігаємо першу з них, тоді як друга де-факто майже відсутня через систематичний та потужний вплив уряду на НБУ, що свідчить про його недостатню незалежність.

Визначивши ступінь незалежності НБУ та розуміючи законодавчі можливості та особливості для цього, можемо перейти до аналізу прозорості НБУ. Для початку зазначимо, що під прозорістю розуміється розкриття центральним банком для всіх зацікавлених осіб (кредитори, позичальники, інвестори, громадськість) інформації у зручній формі (усні або письмові заяви, публікації, звіти тощо) [3, с. 436], на основі якої економічні агенти формують свої поведінку і очікування [2, с. 15-16]; вона характеризується відкритістю, доступністю, зрозумілістю, повнотою, своєчасністю та цілісністю інформації.

Для оцінки прозорості діяльності Національного банку України ми будемо використовувати індекс, розроблений Сильвестром Ейффінгером (Sylvester C.W. Eijffinger) з Центру економічних досліджень Тілбургского університету (Нідерланди) і Петрою Гераац (Petra M. Geraats) з Кембриджського університету [7, с. 20]. Індексний підхід для оцінки прозорості є похідним від оцінки ступеня незалежності центрального банку, тож методика виглядає досить подібно: прозорість ділиться на п'ять досліджуваних блоків, кожен з яких має ще по три складові, що оцінюються максимально по одному балу. Центральний банк може набрати від 0 (повна закритість) до 15 балів (максимальна прозорість) [3, с. 437]. Для унаочнення інформації занесемо дані у таблицю (див. табл. 2), де оцінимо прозорість НБУ та надамо певні коментарі.

Як свідчить аналіз прозорості за індексом Ейффінгера-Гераац, НБУ набрав 6 балів із 15 можливих. Це говорить про те, що його діяльність не є достатньо прозорою, він використовує лише 40% від можливостей комунікаційних механізмів розкриття та донесення інформації. НБУ набрав найбільшого значення в розрізі політичної транспарентності, адже з 2013 року з'явилися монетарні цілі, що мають кількісний вираз і вважаються ключовими орієнтирами країни. Економічна транспарентність є відносно достатньою, так як на сайті публікуються макроекономічні та монетарні дані вчасно та систематично, але негативним є те, що НБУ не здійснює розробку своїх монетарних моделей. Останні три види транспарентності характеризуються тим, що, по-перше, відсутня інформація про механізм прийняття рішень на засіданнях щодо вирішення грошово-кредитних питань, по-друге, не відбувається своєчасного донесення змін до цільових аудиторій, по-третє, роз'яснення рішень не проводиться на постійній основі, по-четверте, важко оцінити ефективність діяльності НБУ у зв'язку з тим, що він не надає даних про досягнення цілей, що були поставлені на початку року, і це ускладнює зіставлення прогнозованих значень і фактичних результатів. Все це свідчить про недостатню прозорість НБУ та веде до зменшення довіри до нього.

Проаналізувавши незалежність та транспарентність Національного банку України, вважаємо, що задля покращення грошово-кредитної політики НБУ перш за все повинен дбати, щоб суб'єкти економіки адекватно оцінювали монетарні рішення та правильно реагували на них. У загальному для цього необхідно, щоб НБУ визначив чітку довгострокову ціль своєї діяльності, виконував її з року в рік та на постійній основі звітував з цього приводу перед населенням та урядом. Важливо інформувати суб'єктів економіки про можливість досягнення встановлених цілей, надавати своєчасні роз'яснення заходів, способів та методів їх досягнення, а також розробляти прогнозні значення ключових економічних індикаторів. Це можна забезпечити при вдалому застосуванні інструментів та каналів комунікаційної політики: прес-релізи, прес-конференції, усні виступи, інтерв'ю, публікації (протоколи засідань/огляди загальної економічної ситуації країни та більш вузькі огляди щодо інфляції, валютного ринку тощо), проведення семінарів, фахові видання, дослідницькі роботи, звіти тощо. Такі дії збільшують прозорість центрального банку, а тому мають бути вдало використані Національним банком України.

Якщо говорити більш конкретно, то наші рекомендації є такими:

1. Розробка комунікаційної стратегії. Важливість її розробки полягає в тому, що вона є базовим документом центрального банку у сфері комунікацій і включає задекларовані цілі, завдання, пріоритети, інструменти, заходи тощо, що необхідні під час виконання НБУ покладених на нього функцій. До такого проекту можна залучити ті департаменти та підрозділи НБУ, що приймали участь у «Розробленні ко-

мунікаційної політики для поширення статистичної інформації та публікацій Національного банку України» (2013 рік).

2. Розробка комунікаційної політики. Комунікаційна політика відносно стратегії є вужчим поняттям і її заходи, як правило, розбиваються за напрямками, які можуть стосуватися, наприклад, комунікацій в сфері статистичної інформації чи комунікацій в умовах невизначеності чи комунікацій з приводу прийняття монетарних рішень.

3. Створення окремого департаменту, який буде займатися діяльністю, що виключно пов'язана з комунікаціями (інформування, роз'яснення, створення позитивного іміджу та ін.). Така необхідність існує через те, що в НБУ не існує чіткого розподілу повноважень щодо вирішення комунікаційних питань, а значить відсутня і відповідальність за прийняті рішення, що значно нівелює ефективність комунікаційної політики.

4. Залучення НБУ до процесу прийняття Закону про Державний бюджет України. На нашу думку, Національний банк України як банківський та фінансовий агент уряду та як аналітико-інформаційний та статистичний орган банківської системи повинен надавати Міністерству фінансів огляд сучасного стану та прогнозні значення економіки, а також розробляти рекомендації щодо напрямків використання коштів держави та визначення обсягів бюджетного дефіциту/профіциту. Прикладом впровадження такої ініціативи може слугувати центральний банк Угорщини – Magyar Nemzeti банк (Голова Magyar Nemzeti банку є членом Ради з фіскальної політики), думка Голови якого під час прийняття бюджету держави є визначальною і тому, як правило, підтримується більшістю урядовців. Враховуючи таку провідну роль, центральний банк Угорщини регулярно проводить аналіз змін дефіциту бюджету і державного боргу, перевіряє фінансування органів державного управління, аналізує стан фінансування грошово-кредитної сфери, зміни на ринку фінансів і обсягів ліквідності, а також проводить дослідження з питань фінансової політики. Національний банк Польщі (Рада монетарної політики) з метою узгодження дій монетарної та фіскально-бюджетної політик також приймає активну участь у процесі формування державного бюджету країни.

5. Прес-конференції НБУ мають бути представлені широкому загалу. Це може бути у вигляді стенограм прес-конференцій, як це здійснено в Угорщині, або у відео-форматі, як це проводиться у Швеції (прес-конференції транслюються в прямому ефірі на сайті Банку, а після завершення їх можна подивитися на YouTube).

6. Протоколи з монетарних засідань повинні з'являтися щонайшвидше. Відповідно до європейського досвіду це відбувається через два тижні після засідань Ради на офіційному сайті. Наприклад, в ЕЦБ також публікуються окремі голоси членів Ради.

7. Розробка документу, що стосується проблематики фінансової стабільності. Усі передові країни вже випускають Звіт з фінансової стабільності і найчастіше роблять це двічі на рік. Цей документ, окрім того, що підтримує прозорість політики центральних банків, також вважається стратегічним, адже він надає регулярний і всебічний аналіз макроекономічного середовища, операцій на фінансових ринках, внутрішніх фінансових посередників, фінансової інфраструктури, ризиків, які представляють загрозу для фінансової стабільності та тенденцій, які підвищують уразливість фінансової системи. Основною метою Звіту є інформування зацікавлених сторін щодо актуальних питань, пов'язаних з фінансовою стабільністю, для підвищення їх обізнаності та підтримання і зміцнення довіри до фінансової системи. Додатково до Звіту на офіційному сайті НБУ можна розміщувати низку статей, які дають або більш поглиблене розуміння фінансової стабільності або описують пов'язані з нею проблеми.

8. На сайті НБУ є доцільним використовувати календар подій із зазначенням часу та дати проведення семінарів, наукових конференцій, звітів, монетарних та іншого роду зустрічей тощо. Така функція має спростити процедуру пошуку та підвищити інформаційну обізнаність громадян.

9. Спілкування керівників НБУ з громадськістю. Україна може використати досвід Швеції, де на офіційному сайті використовується чаттинг (chatting), під час якого даються відповіді на питання з певної наперед обраної тематики. До того ж постійно відбуваються виступи керівників. На сайті зазначаються тема, спікер та місце проведення виступу, а після події вся інформація в цей же день розміщується на сайті.

10. Представлення статистичної інформації на офіційному сайті НБУ. Можна порекомендувати таку послугу, що запропонував на своєму сайті Банк Фінляндії, як Галерея графіків (Chart gallery). У ній розміщуються та постійно оновлюються всі доступні графіки у розрізі фінансового ринку у PDF-форматі.

11. Корисні калькулятори. Національний банк України повинен розробити та розмістити на сайті корисні калькулятори та інструменти, що зможуть надати можливість порівняти вартість банківських послуг. Такі калькулятори використовуються Банком Ізраїлю і є надзвичайно популярними. Вони розраховують витрати на відкриття поточного рахунку, вартість кредитної картки, плату за дострокове погашення кредиту на житло, вартість переходу кредиту за ефективною процентною ставкою в звичайну і навпаки та інше. Така ініціатива стимулює прийняття раціональних рішень з боку клієнта, що є запорукою у збільшенні кон-

куренції та підвищення якості запропонованих послуг у банківській системі країни.

12. Стимулювання фінансової грамотності. Сайт НБУ доцільно наповнити інтерактивними навчальними програмами, які мають, по-перше, зацікавлювати цільові групи НБУ, а, по-друге, роз'яснювати його діяльність. Це можна досягти завдяки створенню підрозділу сайту «Освіта», і наповнення його ключовими відомостями про НБУ. Крім того, Національний банк України може зняти короткометражні фільми, які демонструють його діяльність у сфері грошово-кредитної політики,банківського нагляду, емісії грошей, та викласти їх в Інтернеті. Широка обізнаність про діяльність Банку може бути забезпечена за допомогою проведення днів з фінансової грамотності, днів відкритих дверей.

13. Призначення офіційних представників-спікерів НБУ. Що стосується публічних заяв від імені центрального банку, його офіційними спікерами мають бути Голова НБУ та керівник департаменту комунікацій. Лише за їх погодженням інші представники центрального банку можуть виступати з заявами чи давати інтерв'ю. Наприклад, в Банку Ізраїлю є окреме управління, що має спікера задля донесення інформації населенню.

14. Налагодження зворотного зв'язку. З метою налагодження взаємодії між суб'єктами економіки та НБУ, зменшення інформаційних лагів та розривів у знаннях між громадянами, а також виявлення та усунення системних недоліків, пропонується використати досвід Ізраїлю та створити документ «Звіт по роботі щодо управління запитами та скаргами громадян».

Вищенаведені рекомендації більшою мірою покликані на зростання прозорості НБУ і покращення його комунікаційної політики. Щодо незалежності НБУ, то ми вважаємо, що вона має бути на такому рівні, щоб суб'єкти економіки були впевнені, що уряд не матиме можливості впливати на центральний банк задля досягнення особистих інтересів.

Висновок. Отже, незважаючи на те, що законодавча база, на основі якої здійснює свою діяльність Національний банк України, за останні роки вдосконалилася, його не можна вважати незалежним, він піддається суттєвому впливу уряду. Разом з тим рівень прозорості НБУ не досягає навіть половини від можливого значення. Це все негативно впливає на здійснення грошово-кредитної політики. Задля покращення ситуації необхідно вживати системний підхід, але без довіри населення до дій НБУ жодні зміни не дадуть бажаного результату. Для зростання довіри необхідно, щоб головним фокусом уваги став економічний суб'єкт. Якщо він отримує достатньо інформації та знає, чого очікувати у майбутньому, то його рішення щодо споживання, заощадження, інвестування є більш раціональними. НБУ повинен бути відповідальним перед членами суспільства за прийняті монетарні рішення, вести прозору та послідовну грошово-кредитну політку, володіти налагодженим механізмом підзвітності та здійснювати виважену комунікаційну політику тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14.
2. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы / Трунин П.В., Князев Д.А., Сатдаров А.М. – М. : ИЭПП, 2010. – 76 с. : ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 133Р). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iep.ru/files/text/working_papers/133.pdf.
3. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
4. Доклад Стиглица. о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М. : Междунар. отношения. 2010. – 328 с.
5. Непрядкіна Н.В. / Незалежність центральних банків країн СНД / Економічний форум – 2014. – № 1. – С. 81-90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_1_17.pdf.
6. Тематический доклад SIEMS / Институт исследования быстрорастущих рынков СКОЛКОВО / Независимость центральных банков и глобальный финансовый обвал: Взгляд из стран с формирующимся рынком, 2010.
7. Транспарентность денежно-кредитной политики и повышение требований к раскрытию информации Банком России / Моисеев С.Р., Кузьмин М.М., Ленков И.Н., Терехова И.А. / Центр экономических исследований Московской финансово-промышленной академии, Москва, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mfpa.ru/general/upload/investigation/trasparency-report.pdf.

УДК 336.717.061:338.432

Філімонова О.Б.
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

СУЧАСНІ УМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONDITIONS AND TENDENCIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES` BANK CREDITING DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена окресленню основних тенденцій розвитку кредитних відносин комерційних банків і сільськогосподарських підприємств. Здійснено аналіз структури та динаміки банківського кредитування сільгосппідприємств, у розрізі строків і валют, протягом 2001–2014 рр. Розглянуто формування проблемної заборгованості та основні причини її появи. Досліджено зміни відсоткових ставок та інших умов кредитування сільськогосподарських підприємств провідними банками, окреслено напрями їх подальшого розвитку.

Ключові слова: кредит, комерційний банк, банківське кредитування, надані кредити, прострочені кредити, відсоткові ставки по кредитах, сільськогосподарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена отображению основных тенденций развития кредитных отношений коммерческих банков и сельскохозяйственных предприятий. Осуществлен анализ структуры и динамики банковского кредитования сельхозпредприятий, в разрезе сроков и валют, в течение 2001–2014 гг. Рассмотрены формирование проблемной задолженности и основные причины её возникновения. Исследовано изменение процентных ставок и прочих условий кредитования сельхозпредприятий ведущими банками, определены пути их дальнейшего развития.

Ключевые слова: кредит, коммерческий банк, банковское кредитование, предоставленные кредиты, просроченные кредиты, процентные ставки по кредитам, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

The article deals with main development's tendencies of credit relations between agricultural enterprises and commercial banks. Structure and dynamics of agricultural enterprises` bank crediting, in terms and currencies, for 2001–2014, are analyzed. Non-paid credits and there formation are described. The author researches changing of interest rates and other conditions of agricultural enterprises` bank crediting and underlines there further development trends.

Keywords: credit, commercial bank, bank crediting, distributed credits, non-paid credit, interest rate for credit, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Кредитування сільськогосподарських підприємств відіграє досить вагому роль у розвитку як самих підприємств, так і комерційних банків та охоплює близько 10% їх кредитного портфеля, поступаючись лише кредитуванню торгівлі та переробної промисловості. Доцільність розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств свого часу влучно обґрунтував американський професор I. Wright, який наголошував на тому, що використання кредитних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами є більш продуктивним та ефективним, ніж у будь-якій іншій сфері діяльності [11]. Адже продукція сільського господарства є основою для виробництва в інших галузях та створення нових ринків. Однак сучасний стан вітчизняного банківського кредитування усе ще не відповідає як потребам самих підприємств, так і світовим тенденціям кредитного ринку, тому потребує подальшого розвитку та удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслена проблематика представлена у широкому колі досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Різноманітним аспектам банківського кредитування сільськогосподарських підприємств присвячені роботи таких учених, як В.М. Алексійчук, О.Є. Ґудзь, М.Я. Дем'яненко, С.М. Колотуха, М.Й. Малік, О.О. Непочатенко, О.О. Олійник, П.Т. Саблук, А.В. Сомик, П.А. Стецюк та ін. [1-4]. Серед зарубіжних дослідників окресленої проблематики пильну увагу привертають праці E.L. Baum, E.O. Heady, H.G. Diesslin, L.P. Fetting, M. Glantz, J. Mun, M. Petrick, J.F.M. Swinnen, I. Wright [8-11].

У роботах зазначених науковців окреслені теоретико-методологічні засади та методичні аспекти розвитку кредитних відносин між комерційними банками та сільськогосподарськими підприємствами. Висвітлено особливості формування кредитного капіталу та визначення його вартості, складові системи управління кредитним ризиком банківських установ, урахування специфіки сільськогосподарського виробництва та ефективне використання кредитних ресурсів позичальниками.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сфера сучасного банківського кредитування є вкрай динамічною та мінливою. При цьому негативний вплив факторів системного та індивідуального кредитного ризику, як і вартість капіталу у банківській сфері, лише зростає. Зміна зовнішнього середовища, загальноекономічних, правових і політичних умов функціонування суб'єктів господарювання, в тому числі сільськогосподарських підприємств, вимагає змін у фінансових аспектах їх діяльності, в тому числі й залученні та використанні банківських кредитів. Усе це підвищує потребу перегляду основних тенденцій та наявних умов банківського кредитування сільськогосподар-

ських підприємств, пошуку напрямів подальшого розвитку. Зазначене зумовлює вибір теми та постановку мети дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення умов та тенденцій розвитку банківського кредитування вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Поставлена мета передбачає виконання таких завдань:

- аналіз структури та динаміки кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам комерційними банками, у розрізі строків і валют;
- оцінка проблемної заборгованості, зокрема прострочених кредитів сільськогосподарських підприємств у розрізі строків і валют;
- характеристика умов кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками, у тому числі вартості кредитів.

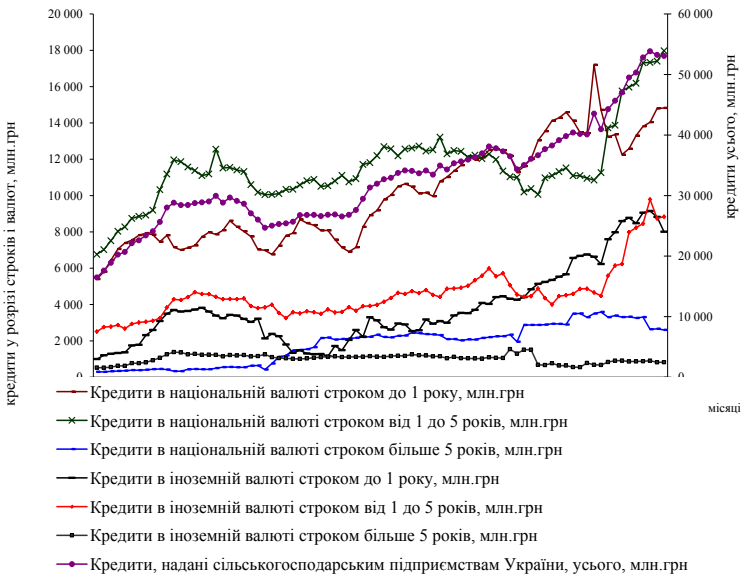


Рис. 1. Обсяг банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України у розрізі валют і строків

Джерело: складено автором за даними Статистичного бюлетеня НБУ

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток банківського кредитування вітчизняних сільськогосподарських підприємств відбувається за умов впливу таких негативних факторів, як недостатнє становлення чинної кредитної системи та недосконалість наявних механізмів її реалізації, брак відпрацьованих підходів врахування особливостей господарської діяльності позичальника у кредитному менеджменті, неприйнятна сільгосппідприємствам ціна кредиту та високий рівень їх індивідуального ризику, що широко висвітлено у літературі наукового та прикладного характеру [1-4, 10]. Також розвиток зазначеного процесу стримується погіршенням макрофінансової ситуації, обмеженістю та високою вартістю банківського капіталу, зростанням системних ризиків, що зумовлені як економічною, так і політичною кризою в країні.

Однак варто відзначити, що комерційні банки тривалий час залишаються основними кредиторами сільськогосподарських підприємств, а банківський кредит – вагомим джерелом фінансового забезпечення їх функціонування. При цьому забезпеченість сільськогосподарських підприємств короткостроковими кредитами є значно вищою, ніж середньо– та довгостроковими.

За рахунок короткострокових кредитних ресурсів може фінансуватися лише частина поточних витрат на виконання технологічних операцій щодо підготовки ґрунту, посіву ярих та озимих культур, придбання насіння та посадкового матеріалу, добрив і засобів захисту рослин, пально-мастильних матеріалів. Однак складнощі виникають з фінансуванням витрат на оновлення та придбання сільськогосподарської техніки, будівництво складських приміщень, елеваторів, тваринницьких комплексів, що потребує середньострокового кредитування. Довгострокового кредитування вимагає фінансування нових видів виробничої діяльності, реалізації інвестиційних проектів, зокрема щодо садівництва, виноградарства, переробки сільгосппродукції.

Як свідчать дані Національного банку України [5], протягом 2008–2014 рр. від 32% до 50% кредитів, наданих сільськогосподарським корпораціям в Україні становили кредити строком до 1 року. Залишки коштів на рахунках сільськогосподарських підприємств по кредитах строком від 1 до 5 років коливалася від 40% до 53%, а строком більше 5 років – від 5% до 12%. При цьому як у короткострокових, так і середньострокових переважають кредити, надані в національній валюті. Тоді як для довгострокового кредитування протягом 2008–2009 років більш пріоритетною була іноземна валюта. Однак з березня 2010 р. питома вага кредитів, наданих строком понад 5 років у національній валюті, є більшою, ніж в іноземній (рис. 1).

Загалом, же вітчизняні сільськогосподарські підприємства отримували за вказаний період від 5,25% до 6,3% кредитів, що надані нефінансовим корпораціям. При цьому найнижчі суми залишків на кредитних рахунках спостерігалися у кризовому 2008 році: 17,6-20,3 млрд грн у період весняно-польових робіт, 22,1-23,4 млрд грн у період жнив і обробітку пізніх ярих культур, 24,1-28,01 млрд грн під час збирання пізніх ярих культур, підготовки ґрунту і посіву озимих культур. У 2009 році, незважаючи на складнощі подолання світової фінансової кризи, ці суми зросли до 26-30 млрд грн, що становило 6-7% кредитування не фінансових корпорацій. При цьому зростання відбулося переважно за рахунок кредитів в

іноземній валюті. Така ситуація була зумовлена коливанням курсу валют у 2008 році.

Зниження курсу та подальші позитивні очікування призвели до того, що сільгосппідприємства у червні-серпні 2008 р. активно залучали середньострокові та довгострокові кредити в іноземній валюті, переважно для придбання сільгосптехніки, будівництва, розширення діяльності. Для короткострокового кредитування перевага надавалася теж долару США, а не гривні. Відповідно, сума залишків коштів по кредитах, наданих сільськогосподарським підприємствам в іноземній валюті, у червні-жовтні 2008 р. зростала щомісяця.

Однак зростання курсу долара США відносно гривні у півтора рази у листопаді-грудні 2008 р. призвело до зростання заборгованості сільгосппідприємств по кредитах в іноземній валюті. У першу чергу протягом листопада-грудня збільшувалися залишки коштів по кредитах в іноземній валюті у гривневому еквіваленті на 10-15% виключно за рахунок зростання курсу. Однак вже з початку 2009 р. простежується зростання простроченої заборгованості з 5% наданих кредитах у січні до 12,23% на кінець грудня, із продовженням у 2010 р. до 14% (рис. 2). Тоді як до середини 2008 р. цей показник не перевищував 2,5%. Так, лише у лютому 2009 р. сума прострочених кредитів зросла на 20,58%, порівняно з січнем того ж року і на 32%, порівняно з лютим попереднього року. При цьому питома вага сільгосппідприємств у прострочених кредитах усіх нефінансових корпорацій перевищила 12%. І лише на кінець 2010 р. цей показник вдалося зменшити до 5%, що є середнім значенням і протягом 2011–2014 рр.

Прикметним є те, що прострочена заборгованість за кредитами в національній валюті, незалежно від строку кредитування, перевищувала середні для досліджуваного періоду показники лише протягом 2009 р., а протягом 2010–2011 рр. стабільно зменшувалася. З жовтня 2011 р. і до кінця 2013 р. сума залишків прострочених кредитів у національній валюті не перевищує 8% наданих (рис. 2). Тоді як по кредитах в іноземній валюті, незалежно від строку кредитування, проблемна заборгованість щомісяця зростала протягом 2009–2010 рр. Питома вага суми залишків прострочених кредитів у наданих досягла свого максимуму – 17% – у грудні 2010 р. І лише протягом 2011–2012 рр. зменшилася до рівня 7-9%. Така різноспрямованість динаміки прострочених кредитів залежно від валюти пояснюється різними строками кредитування.

Так, серед кредитів строком до 1 року, що були надані в національній валюті у 2009 р. і 2010 р., простроченими були 10-12%. Тоді як залишки простроченої заборгованості за короткостроковими кредитами в іноземній валюті до середини 2009 р. не перевищували 7% наданих. Однак вже у листопаді 2009 р. цей показник досяг рівня 16,6% і зростав щомісяця у 2010 р. Максимальне співвідношення прострочених і наданих короткострокових кредитів – 31,6 % – зафіксовано у серпні 2010 р., після чого протягом року спостерігалося зменшення частки простроченої заборгованості. З вересня 2011 р. до кінця 2013 р. цей показник не перевищував 5%. Однак у розрізі строків найбільш проблемними серед кредитів, наданих в іноземній валюті, є середньо– та довгострокові кредити. Так, відношення прострочених кредитів, в іноземній валюті строком від 1 до 5 років, до відповідних наданих протягом 2010–першої половини 2011 рр. становило від 10% до 32%. У подальшому відбулося зменшення зазначеного відношення та амплітуди його коливань. Аналогічні відношення щодо кредитів строком понад 5 років протягом 2012–початку 2013 рр. коливалися у межах 20-30%, подекуди сягали 60%.

Однак з першого кварталу 2014 р. відбулося чергове зростання проблемної заборгованості як в абсолютних, так і відносних показниках (рис. 2). У першу чергу це зумовлено девальвацією національної валюти, загальною дестабілізацією макрофінансової ситуації, а також загостренням фінансово-економічних та соціальних проблем через політичну кризу. При цьому най-

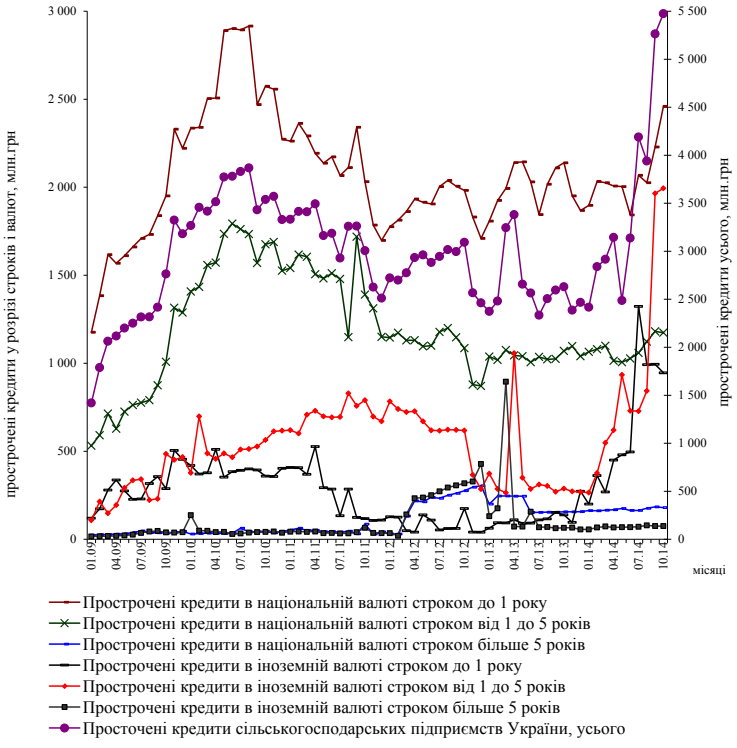


Рис. 2. Сума прострочених кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам України, у розрізі валют і строків

Джерело: складено автором за даними Статистичного бюлетеня НБУ

більшими темпами зросла заборгованість по кредитах, наданих в іноземній валюті строком від 1 до 5 років. Її питома вага серед усіх прострочених кредитів протягом 2014 р. перевищує 40%, а відношення до наданих – 20%, що зумовлює зростання загальної суми прострочених кредитів сільськогосподарських підприємств України у другому півріччі 2014 р. Однак середньострокова заборгованість в національній валюті в абсолютному вимірі суттєвих змін не зазнала, тоді як питома вага серед усіх прострочених зменшилася до рівня 20-25%. Серед простроченої заборгованості за кредитами, наданими в національній валюті, найбільшим темпом зростають у 2014 р. кредити до 1 року, однак їх питома вага скорочується, а відношення до суми наданих залишається на тому ж рівні, що й у попередні 2 роки.

Тенденція погашення довгострокових кредитів сільськогосподарських підприємств є дещо іншою. Співвідношення залишків коштів по прострочених і наданих кредитах строком більше 5 років в національній валюті у 2009 р. було від 6% до 8,5%. У 2010–2011 рр. цей показник зменшився до 1,5-4%. Однак вже з квітня 2012 р. до січня 2013 р. коливався у межах 10-13% з подальшим поступовим зменшенням. Натомість по довгострокових кредитах в іноземній валюті зазначене співвідношення почало стрімко зростати з березня 2012 р. і коливалося надалі від 20% до 31%. Максимальне значення 59,11% було зафіксовано у березні 2013 р., після чого різко скоротилося до 10,59% і надалі тримається у межах 11%.

У той же час зазначимо, що серед усіх кредитів сільськогосподарських підприємств 67-75% наданих і 65-77% прострочених кредитів протягом 2008–першої половини 2014 рр. – це кредити в національній валюті. Серед них надано 35-40% кредитів строком до 1 року, 45-57% строком від 1 до 5 років, а також 2-3% у 2008-2009 рр. і 7-10% у 2010–першій половині 2014 рр. строком понад 5 років. При цьому 55-70% прострочених кредитів у національній валюті – це середньострокові кредити. Від 2% до 12% займають довгострокові і до 35% – короткострокові кредити.

На іноземну валюту припадає близько третини як наданих, так і прострочених кредитів. При цьому, серед наданих 30-40% строком до 1 року, 45-60% строком від 1 до 5 років, і до 15% кредити строком понад 5 років. Протягом 2010-2012 рр. простежується зменшення питомої ваги кредитів, наданих в іноземній валюті. Серед прострочених кредитів в іноземній валюті на короткострокові у 2009–середині 2011 рр. припадало 35-50%, а з середини 2011 – до 15%. Однак зросла частка середньострокових прострочених кредитів: від 35-50% у 2009–2010 рр. до 60-85% у 2011–2013 рр. Частка довгострокових серед прострочених кредитів в іноземній валюті до березня 2012 р. була в межах 5%, однак протягом подальшого року, до квітня 2013 р., коливалася від 23% до 31%, а подекуди і вище.

Наведені статистичні дані дозволяють зазначити, що у кредитуванні вітчизняних сільськогосподарських підприємств комерційними банками поступово зменшується доларизація. З 2010 р., з початком подолання світової фінансової кризи, понад 75% кредитування здійснюється у національній валюті. Тим не менш еквівалент суми залишків коштів по кредитах, наданих в іноземній валюті, протягом 2012–2013 рр. перевищує 10 млрд грн, що є вдвічі більшим, ніж у середині 2008 р. Тоді як сума залишків коштів по кредитах, наданих в національній валюті за цей же період змінилася з 15-16 млрд грн у 2008 р. до 24-26 млрд грн у 2012–2013 рр.

Таким чином, простежується зменшення вартості активів комерційних банків, які підпадають під подвійний ризик: і кредитний, і валютний. Однак збільшення суми і частки прострочених довгострокових кредитів в іноземній валюті у 2012–2014 рр. потребує розробки більш дієвих заходів кредитного ризик-менеджменту, а також нових менш ризикових інструментів довгострокового кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

У той же час найбільш проблемними протягом усього досліджуваного періоду були середньострокові кредити в національній валюті, суми яких і питома вага у всіх прострочених теж є найбільшими (рис. 2). Тому під час розробки заходів мінімізації кредитних ризиків комерційні банки мають враховувати цей факт і вимагати за ними заставне майно вищої вартості, або ж більш надійні гарантії та поруки. При цьому вартість надання гарантії по середньострокових кредитах теж може бути вищою, ніж по інших кредитах сільськогосподарських підприємств.

Отже, основними кредиторами сільськогосподарських підприємств залишаються комерційні банки. При цьому деякі з них сприймають підприємства АПК, у тому числі й сільськогосподарські, як такі, що можуть зберегти стійкість за умов погіршення стану фінансової системи, або й підвищити її при збільшенні частки сільгосппродукції у структурі експорту України. Однак більшість відмовлялася від агрокредитування.

Зокрема, як зазначалося раніше, під час дії урядової програми підтримки кредитування сільськогосподарських підприємств через механізм компенсації відсоткової ставки, зокрема у 2004–2008 рр., близько 100 банків України надавали кредити сільгосптоваровиробникам [6]. Однак внаслідок згортання зазначеної програми та загострення кризових явищ останніми роками активно кредитують сільгосппідприємства до 10 банків. При цьому обсяги кредитних ресурсів, що залучені сільськогосподарськими підприємствами суттєвого зменшення не зазнали, а подекуди й зростають (рис. 1).

Так, за даними Національного банку України та Міністерства аграрної політики та продовольства, кредити сільськогосподарським підприємствам України у другій половині 2014 р. становили понад 53 млрд грн [5]. При цьому щомісяця залучалося від 6 до 8,5 млрд грн нових кредитів, серед яких від 50% до 80% – кредити в національній валюті. Варто зазначити, що близько 72% нових кредитів є короткостроковими, 18% – середньострокові, і лише 10% – довгострокові.

Середньозважені відсоткові ставки по нових кредитах, наданих банками сільськогосподарським підприємствам у 2014 р. зросли, порівняно з 2013 р., і коливалися у межах 18-20% по кредитах у національній валюті та 8-12,5% в іноземній (рис. 3). Однак фактично відсоткові ставки по кредитах банків дещо різнилися. Так, короткострокові кредити у національній валюті надавали сільськогосподарським підприємствам переважно під 23-25% у 2014 р., тоді як ще у 2013 р. – під 19-22%, а в іноземній валюті – до 12% річних. За середньо– та довгостроковими кредитами ставки були на кілька відсоткових пунктів нижче. Таким чином, простежується загальна тенденція підвищення вартості фінансових ресурсів для кредитування сільськогосподарських підприємств. Така тенденція суперечить необхідним умовам розвитку агрокредитування з дотриманням вимог підвищення доступності кредитних ресурсів прийнятної вартості та з оптимальним рівнем ризику, що висвітлені у зарубіжних джерелах [7-10].

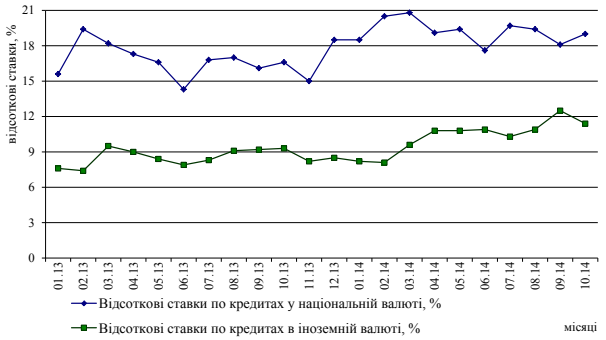


Рис. 3. Відсоткові ставки по нових кредитах, наданих банками сільськогосподарським підприємствам України, % річних

Джерело: складено автором за даними Статистичного бюлетеня НБУ

У той же час дещо скорочуються обсяги кредитування у розрізі банків і підприємств окремих регіонів. Банки, які продовжують кредитувати сільгосптоваровиробників, підвищують вимоги до надійності позичальників, якості та ліквідності застави, більш ретельно перевіряють проектну документацію та фінансову звітність, застосовують індивідуальний підхід до кожного позичальника, однак більшою мірою кредитують своїх постійних клієнтів. Як кредитори, так і позичальники надають перевагу короткостроковим кредитам на поповнення обігових коштів і фінансування виробничого циклу, тоді як довгострокові інвестиційні кредити стають менш пріоритетними.

На сучасному етапі лідерами серед банків, що кредитують сільськогосподарські підприємства є Райффайзен Банк Аваль та Credit Agricole Bank. Крім цього активними учасниками є ProCredit Bank, KredoBank, OTP Bank, Укрексімбанк, Ощадбанк, ПриватБанк, Банк «Фінанси і кредит» і Банк «Київська Русь». Планує долучитися до агрокредитування KGS Bank за рахунок коштів, залучених на фінансовому ринку Євросоюзу.

У більшості випадків кредитні послуги банків є подібними, однак дещо різняться вартість, період розгляду заявки та прийняття рішення, вимоги щодо забезпечення та підходи до кредитного аналізу, віддаленість банку від позичальника. Більш специфічні пропозиції можна зустріти у банків-лідерів, як завдяки обсягам наявних ресурсів і довготривалому досвіду роботи на ринку агрокредитування, так і внаслідок співпраці з міжнародними кредиторами. Найбільш поширеними серед кредитних послуг комерційних банків для сільськогосподарських підприємств є кредитні лінії, короткострокові кредити на поповнення оборотного капіталу, середньострокові кредити на придбання сільгосптехніки та обладнання, а також овердрафт.

Поступово набувало популярності інвестиційне кредитування, фінансування проектів і постімпортне фінансування, гарантії, акредитиви, кредитування на основі векселів, лізинг і факторинг. З метою розвитку останніх окремі банки, зокрема Райффайзен Банк Аваль та OTP Bank, створюють дочірні лізингові компанії, а подекуди й факторингові. Однак через кризові явища у 2014 р. різко скорочується фінансування інвестиційних проектів, а також попит і пропозиція довгострокового кредитування. Більшість банків фактично надають кредити на поповнення обігового капіталу.

Висновки. У результаті проведеного аналізу встановлено, що комерційні банки є основними кредиторами вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Протягом 2001–2014 рр. обсяги банківського кредитування сільськогосподарських підприємств, загалом, зростали. Скорочення спостерігалося лише у 2009 р. та другій половині 2014 р. через кризові явища у вітчизняній економіці та фінансах, зокрема.

Результати дослідження показали, що у розрізі строків серед наданих кредитів близько половини є короткостроковими, до 40% – середньострокові і лише близько 10% – довгострокові. У розрізі валют переважають кредити в національній валюті, а лише серед довгострокових – в іноземній. Однак питома вага кредитів в іноземній валюті зменшується, особливо з 2009 і другої половини 2014 рр., що зумовлено девальвацією національної валюти.

Аналіз проблемної заборгованості засвідчив порівняно високий рівень своєчасного і повного виконання боргових зобов'язань сільськогосподарськими підприємствами. Питома вага сільгосппідприємств у всіх прострочених кредитах становила в середньому 5% і зростала лише у 2009–2010 рр. і другому півріччі 2014 р. за рахунок кредитів в іноземній валюті через коливання курсу валют.

Встановлено, що протягом досліджуваного періоду на порядок скоротилася кількість банків, які кредитують сільгосппідприємства, – нині близько 10 банків. Це переважно іноземні банки, банки з іноземним капіталом та системні вітчизняні банки, що зумовлено їхньою здатністю залучати капітал на довготривалій основі та за нижчою вартістю, а також вищим рівнем ризик-менеджменту.

Визначено, що розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств стримується зростанням плати за кредит, зокрема до 20-25% по кредитах в національній валюті та 13% – в іноземній. Отже, зниження вартості капіталу, розробка нових кредитних інструментів і послуг, з урахуванням специфіки агровиробництва, та удосконалення наявних підходів ризик-менеджменту сприятимуть подальшому розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексійчук В.М. Кредитне обслуговування АПК : досвід та напрямки розвитку / В.М. Алексійчук. – К. : ІАЕ УААН, 2009. – 92 с.
2. Ґудзь О.Є. Дієвість кредитного механізму щодо розвитку продуктивних сил аграрного сектора економіки України в умовах викликів та запитів сьогодення [Електронний ресурс] / О.Є. Ґудзь – Режим доступу : http://agrofin.com.ua/files/gudz_43.pdf.
3. Дем'яненко М.Я. Особливості фінансових відносин в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / М.Я. Дем'яненко // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9(33). – Ч. 1. – 2012. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal///Soc_Gum/En_oif/2012_9_1/45.pdf.
4. Непочатенко О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств : [монографія] / О.О. Непочатенко. – Умань, 2007. – 456 с.
5. Статистичний бюлетень НБУ (електронне видання) [Електронний ресурс] : за даними Національного банку України – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
6. Філімонова О.Б. Банківське кредитування сільськогосподарських підприємств: становлення та перспективи подальшого розвитку / О.Б. Філімонова // Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку : [колективна монографія] / За заг. ред. Г.Є. Жуйкова, Я.В. Сухій, В.С. Ніценка. – Книга 2. – Одеса : ТОВ «Лерадрук», 2012. – 656 с. – Ст. 389-402.
7. Basel II: Revised international capital framework [Електронний ресурс] : за даними Базельського комітету з банківського нагляду – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbsca.htm.
8. Glantz, Morton. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II. / Morton Glantz, Johnathan Mun. – New York : Elsevier Inc., 2008. – 420 p.
9. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards [Електронний ресурс] – За даними Basel Committee on Banking Supervision. – Режим доступу : www.bis.orgpublbcbs128.pdfnoframes=1.pdf.
10. Swinnen J.F.M. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe [Електронний ресурс] / Swinnen J.F.M., Gow H.R. – Режим доступу : http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1217526012269_agricultural_credit_problems_in_ECA_region.pdf.
11. Wright Ivan. Bank Credit and Agriculture under the National and Federal Reserve Banking systems. – McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 1922. – 341 p.

УДК 336.7.02

Храпкіна В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Макіївського економіко-гуманітарного інституту

Крутушкіна В.В.
асистент кафедри фінансів
Макіївського економіко-гуманітарного інституту

ОБОВ'ЯЗКОВЕ РЕЗЕРВУВАННЯ – ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

REQUIRED RESERVES – A POWERFUL INSTRUMENT OF MONETARY REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти обов'язкового резервування як потужного інструмента регулювання грошового ринку та банківської системи. Оцінено динаміку нормативів при формуванні банківських резервів з перших років застосування. Дано порівняльний аналіз впливу змін облікової ставки та нормативів обов'язкового резервування на банківську сферу та економічний сектор економіки. Висвітлено особливості мінімальних обов'язкових резервів в якості потужного важеля монетарної політики, які й обумовлюють специфіку їх застосування центральним банком.

Ключові слова: нормативи обов'язкового резервування в національній та іноземній валюті, облікова ставка, ефективне регулювання грошово-кредитного ринку, ліквідність банківської системи, регулювання кредитної діяльності банків, грошово-кредитний мультиплікатор, інструмент прямої дії, експансійна політика, рестрикційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты обязательного резервирования как мощного инструмента регулирования денежного рынка и банковской системы. Дана оценка динамики нормативов при формировании банковских резервов с первых лет применения. Сделан сравнительный анализ влияния изменений учетной ставки и нормативов обязательного резервирования на банковскую сферу и экономический сектор экономики. Освещены особенности минимальных обязательных резервов в качестве мощного рычага монетарной политики, которые определяют специфику их применения центральным банком.

Ключевые слова: нормативы обязательного резервирования в национальной и иностранной валюте, учетная ставка, эффективное регулирование денежно-кредитного рынка, ликвидность банковской системы, регулирование кредитной деятельности банков, денежно-кредитный мультипликатор, инструмент прямого влияния, экспансионная политика, рестрикционнная политика.

ANNOTATION

The article reviews the theoretical and practical aspects of reserve requirements, the powerful instrument, money market regulation and banking system. Reviewed dynamics of standards in the formation of bank reserves from the first years of application. The comparative analysis of the impact of changes in the discount rate and reserve requirements in the banking sector and the economic sector is done. The peculiarities of the minimum required reserves as a powerful lever of monetary policy, that consider the nature of their use by the central bank is overlighted.

Keywords: ratios of reserve requirements in local and foreign currency, discount rate, the effective regulation of the money market, banking system liquidity, lending activities of banks regulation, monetary multiplier, instrument of direct action, expansionary policy, restriction policy.

Постановка проблеми. Одним із монетарних інструментів впливу на грошовий ринок та банківську систему є встановлення нормативів обов'язкових резервів, що являють собою визначений Національним банком у процентному вимірі розмір обов'язкових резервів до зобов'язань щодо залучених банком коштів. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів, міжнародних фінансових організацій та коштів, залучених на умовах субординованого боргу. Банки України формують обов'язкові резерви виходячи із встановлених Національним банком України нормативів обов'язкового резервування до зобов'язань щодо залучених банком коштів. Національний банк України може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкових резервів залежно від: строку залучення коштів (короткострокові зобов'язання банку, довгострокові зобов'язання банку); виду зобов'язань у розрізі валют (національна, іноземна, у т. ч. у банківських металах); суб'єктів (юридичні/фізичні особи, резиденти/нерезиденти) [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних інструментів грошово-кредитної політики, а саме питанням обов'язкового резервування, присвятили праці такі зарубіжні науковці та практики, як: С. Деміралп, Д. Фарлі та ін. Значний внесок у формування теорії грошово-кредитного регулювання зробили провідні вітчизняні науковці: Б.П. Адамик, І.В. Бураковський, А.І. Гальчинський, О.В. Дзюблюк, Л.О. Донченко, О.М. Іваницькій, Л.В. Коротюк, В.Д. Лагутін, В. . Лисицький, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, О.І. Петрик, М.І. Савлук, В.С. Стельмах, В.В. Юрчишин.

Так, на думку С. Деміралп і Д. Фарлі, більш низькі вимоги до норм резервування дозволили б укріпити долар на світовому ринку та зменшити рівень оподаткування депозитних установ [2].

В.С. Стельмах дійшов висновку, що найкращим рішенням для ефективного регулювання

грошово-кредитного ринку є поміркованість і зваженість у використанні такого інструмента монетарної політики, як норма обов'язкового резервування [3].

К.Л. Ларіонова, Г.І. Капінос досліджували сучасний стан грошово-кредитної політики [4]. О.Ю. Носов розглядає зміст механізму резервування та його розвиток у сучасних банківських системах, а також особливості застосування його різних форм [5]. Н.О. Тушницький займається питаннями методології монетарного інструментарію [6]. Д.І. Бойко, О.О. Коковіхіна, досліджуючи особливості застосування норм обов'язкових резервів для комерційних банків України, довели значний вплив цього інструменту на ліквідність банків та їх кредитоспроможність [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Безліч досліджень свідчить про складність та багатовимірність цього непростого напряму економічної науки, тому проблема впливу використання норм обов'язкових резервів на банківську систему й економіку в цілому є вельми актуальною та цікавою для вивчення. Основою дійсного дослідження стало вивчення теоретичних та практичних аспектів обов'язкового резервування, особливостей та специфіки їх застосування центральним банком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше обов'язкові резервні вимоги були застосовані у США у 1913 році з метою формування страхового фонду для гарантованої виплати депозитів. Згодом цей інструмент почали використовувати в інших країнах, зокрема в Німеччині (1948 р.), Франції (1979 р.), Великій Британії (1961 р.) [8].

В Україні механізм обов'язкових резервів як інструмент грошово-кредитної політики почав застосовуватися з 1992 року і на початковому етапі був одним із основних інструментів регулювання грошово-кредитного ринку. До 2000 року розмір обов'язкових резервів визначався узагальнено для усіх видів залучених коштів і становив на кінець 1992 року 13%, 1993 року – 25%, 1994–1997 рр. – 16,5%, 1999 року – 17% і у 2000 році – 15%.

Від 2001 року Національний банк почав застосовувати до визначення норм резервування диференційований підхід. Від кінця 2003 року до жовтня 2004 року від банків не вимагалося формування резервів за довгостроковими коштами, залученими в національній валюті від юридичних і фізичних осіб, тобто обов'язкове резервування здійснювалося за нульовою ставкою.

Упродовж 2007 року та січня-листопада 2008 року нормативи формування банками обов'язкових резервів та їх грошовий еквівалент, який щоденно на початок операційного дня необхідно було зберігати на кореспондент-

Таблиця 1.1

Динаміка нормативів обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів 01.07.2011–19.08.2014, %

Період дії	Нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів, %								
	за строковими депозитами юридичних та фізичних осіб			за коштами на поточних рахунках та депозитами на юридичних та фізичних осіб			за коштами, залученими банками від банків-нерезидентів та інших фінансових організацій-нерезидентів		
	у національній валюті	в іноземній валюті: короткострокові	в іноземній валюті: довгострокові	у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті (крім російських рублів)	у російських рублях
1.	2.	3.	4.	5.	6.		7.	8.	9.
01.07.2011-29.11.2011	0	6	2	0	8		0	2	2
30.11.2011-30.03.2012	0	7,5	2	0	8		0	2	2
31.03.2012-29.06.2012	0	8	2	0	8,5		0	2	0
30.06.2012-30.06.2013	0	9	3	0	10		0	3	0
					нефінансові корпорації	домашні господарства			
01.07.2013-29.09.2013	0	10	5	0	10	15	0	5	0
30.09.2013-18.08.2014	0	10	7	0	10	15	0	5	0
з 19.08.2014	0	10	7	0	10	15	0	5	5

ському рахунку банку в НБУ, залишалися незмінними [9].

У період загострення кризової ситуації на фінансовому ринку наприкінці 2008 року НБУ лібералізував вимоги до формування банками обов'язкових резервів для стимулювання укладання депозитно-кредитних угод у національній валюті. Зокрема, з 5 грудня 2008 року ставка нормативу обов'язкового резервування за залученими коштами в національній валюті була встановлена на рівні 0%. Інша ситуація склалася із нормативами в іноземній валюті. Зменшення їх за строковими вкладами з 05.12.2008 року змінилося підвищенням з 05.01.2009 року за строковими вкладами до 4%, тобто до попереднього рівня, та за коштами на поточних рахунках і вкладами на вимогу до 7%, тобто збільшення становило 2%. З 01.02.2009 року НБУ ввів новий норматив обов'язкового резервування за коштами інших банків нерезидентів та інших небанківських фінансових посередників нерезидентів, ставку якого встановив на рівні 2%, котрий був незмінним до 30.06.2011 року.

У 2011 році Національний банк двічі посилював вимоги до формування банками обов'язкових резервів. Зокрема, було зменшено розміри можливого зарахування для покриття обов'язкових резервів придбаних банками цільових облігацій внутрішніх державних позик України (випущених з метою фінансування заходів, пов'язаних з Євро-2012) з 100% до 50% їх номінальної вартості. Водночас було оптимізовано нормативи обов'язкового резервування в напряму створення більш преференційних умов залучення банками довгострокових коштів (табл. 1.1). Крім того, Національний банк регулярно проводив операції з мобілізації коштів банків, загальний обсяг яких за 2011 рік становив 166,8 млрд грн. За допомогою таких заходів Національному банку вдалося зв'язати значну частку вільної ліквідності банківської системи, що сприяло стабілізації ситуації на валютному ринку, збільшенню внутрішньої вартості гривні та покращенню ринкових очікувань та в результаті – зменшенню інфляції [10].

З 01.07.2011 року відстежується стійка тенденція до збільшення нормативів обов'язкових резервів за усіма статтями, а з 01.07.2013 року диференціюється щодо коштів на поточних рахунках та депозитів на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств, обсяги яких зберігаються й дотепер і становлять: для нефінасових корпорацій – 10%, для домашніх господарств – 15% (ця стаття демонструє найбільшу зміну з 8% у 2011 році до 15% – у 2014 році, тобто у 1,9 рази). З 19 серпня 2014 року діє норма, що зобов'язує банки зберігати 20% обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ, підвищивши можливості банків в управлінні ліквідністю.

Д.І. Бойко, О.О. Коковіхіна доводять, що зміна обсягів кредитування на 69,5% залежить від зміни норм обов'язкових резервів. Так, у 2006–2007 рр. зі зниженням нормативу обов'язкового резервування в національній валюті значно зросли обсяги кредитування. Високий рівень залежності ліквідності банківської системи від середнього розрахункового нормативу обов'язкового резервування свідчить про значущість цього інструменту грошово-кредитної політики. А тому, проводячи політику обов'язкового резервування, можна досягти таких цілей: стимулювати проведення депозитно-кредитних угод у національній валюті; зменшити операції банків у іноземній валюті шляхом збільшення їх витратності для банків; зменшити валютний ризик; обмежити зовнішнє короткотермінове кредитування, яке відбувалося в іноземній валюті [7].

Інший впливовий інструмент монетарної політики – це облікова ставка, яка в грошово-кредитному регулюванні є базовим орієнтиром для суб'єктів економіки. При маніпулюванні обліковою ставкою регулятор переслідує певні цілі та повинен передбачати наслідки, що мають відбуватися в банківській та економічній сферах. Результати впливу змін облікової ставки представлені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Вплив облікової ставки на банківську сферу та економічний сектор економіки [11]

Зниження облікової ставки	Підвищення облікової ставки
Зростання обсягів рефінансування банків	Скорочення обсягів рефінансування банків
Здешевлення кредитних ресурсів розширює можливості банків до здійснення запозичень у НБУ та на міжбанківському ринку, що у свою чергу зменшує вартість кредиту комерційних банків для реального сектора економіки.	Подорожчання кредитних ресурсів обмежує можливості отримання кредитів комерційними банками, що у свою чергу впливає на ринкову вартість кредитів роблячи їх менш доступними для реального виробництва.
Розгортання інфляційних процесів грошей	Стримування інфляційних процесів
Падіння обмінного курсу національної валюти в результаті відпливу капіталу за кордон у країни, де облікова ставка вища.	Зростання обмінного курсу національної валюти за рахунок стимулювання припливу капіталу із-за кордону з країн, де облікова ставка нижча.
Підвищення конкурентоспроможність вітчизняних банків	Зниження конкурентоспроможність вітчизняних банків

При застосуванні нормативів обов'язкового резервування як важелю монетарної політики регулятором переслідується мета страхування банків від втрати ліквідності та забезпечення можливості виконання ними зобов'язань перед клієнтами, а також використовується функція регулювання кредитної діяльності банків, яка в свою чергу здатна змінювати обсяг грошової маси. Так, збільшення норми обов'язкових ре-

зервів призводить до замороження частини коштів комерційних банків на рахунках НБУ, в результаті відбувається скорочення їх ресурсної бази для подальшого здійснення кредитної діяльності, зростання ставок за кредитами, обмеження можливість збільшення грошової пропозиції, цим самим зменшуючи грошово-кредитний мультиплікатор. Дана схема активно використовується центральним банком з метою подолання антиінфляційних процесів, а стимулювання інвестиційної діяльності банків забезпечується зниженням норми обов'язкових резервів, що призводить до збільшення пропозиції грошей та зростання грошової маси в обігу.

Мінімальні обов'язкові резерви як монетарний інструмент мають свої особливості, які зумовлюють специфіку його застосування центральним банком у своїй грошово-кредитній політиці:

– резервні вимоги – потужний засіб грошово-кредитного регулювання, адже навіть невеликі зміни норми резервів призводять до значних змін в обсягах вільних ресурсів банків та ще більших змін через дію мультиплікатора в обсягах їх кредитних вкладень;

– дія цього інструмента недостатньо керована, оскільки пов'язана із мультиплікативним ефектом;

– резервні вимоги обов'язкові для виконання всіма банками, тому є жорстким інструментом прямої дії;

– мінімальні обов'язкові резерви є постійно діючим довгостроковим інструментом грошово-кредитної політики на відміну від інших монетарних інструментів, що застосовуються залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку [12].

Висновки. Проводячи політику обов'язкового резервування, серед інших, можна досягти таких цілей: стимулювати проведення депозитно-кредитних угод у національній валюті; зменшити операції банків у іноземній валюті шляхом збільшення їх витратності для банків; зменшити валютний ризик; обмежити зовнішнє короткотермінове кредитування, яке відбувалося в іноземній валюті. Отже, при прийнятті рішення щодо застосування експансійної чи рестрикційної політики Національному банку необхідно виважено використовувати поточну ситуацію на грошовому ринку, передбачати можливі перспективи його розвитку, оскільки процентні маніпуляції виступають гучним сигналом, що попереджує економічних суб'єктів про наміри держави щодо спрямованості грошово-кредитної політики та впливає на формування їх поведінки і тому стають підґрунтям для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні [Електронний ресурс] / Постанова Правління НБУ від 16 березня 2006 року № 91. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0312-06.
2. S. Demiralp, D. Farley / Journal of Banking & Finance 29(2005) 1131–1152 Declining required reserves, funds rate volatility, and open market operations.
3. Стельмах В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. Ларіонова К.Л. Сучасний стан та перспективи змін грошово-кредитної політики України / К.Л. Ларіонова, Г.І. Капінос // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 136-141.
5. Носов О.Ю. Розвиток механізму резервування у банківській системі України / О.Ю. Носов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/16_5/204_Nosow_16_5.pdf.
6. Тушницький Н.О. Методологія дослідження монетарного інструментарію центрального банку / Н.О. Тушницький // Формування нової парадигми економічної освіти в Україні : зб. наук. статей учасників Міжнародної наук.-метод. конф. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2000. – С. 58-59.
7. Бойко Д.І. Використання норм обов'язкових резервів у грошово-кредитній політиці України / Д.І. Бойко, О.О. Коковіхіна // Економіка та управління підприємствами. – № 3-4. – 2011. – С. 45-47.
8. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика : навч. посіб. / Б. П. Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.
9. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
10. Монетарний огляд за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=104460.
11. Мордань Є.Ю. До питання про поведінкові інструменти регулювання банківської системи / Є.Ю. Мордань // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва» (29-30 листопада 2013 року) / Наукове об'єднання «Economics». – Сімферополь, 2013, ч. 3. – С. 35-38.
12. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

УДК 336.71(477)

Цибульська Н.Б.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО РЕЙТИНГУВАННЯ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF BANK'S RATING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зародження банківського рейтингування в Україні. Визначено інституційно-правові передумови діяльності рейтингових агентств. Вивчено демонополізацію ринку рейтингових послуг. Описано втрату репутації міжнародних рейтингових агентств. Досліджено виникнення нових уповноважених рейтингових агентств.

Ключові слова: банк, рейтинг, банківське рейтингування, рейтингове агентство, рейтингова послуга.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано зарождение банковского рейтингования в Украине. Определены институционально-правовые предпосылки деятельности рейтинговых агентств. Изучена демонополизация рынка рейтинговых услуг. Описана потеря репутации международных рейтинговых агентств. Исследовано возникновение новых уполномоченных рейтинговых агентств.

Ключевые слова: банк, рейтинг, банковское рейтингования, рейтинговое агентство, рейтинговая услуга.

ANNOTATION

In article germination of bank's rating in Ukraine have been investigated. The institutional and legal conditions of rating agencies activity have been identified. The demonopolization rating services market has been studied. A loss of reputation of international rating agencies has been described. The nascence of new authorized rating agencies has been investigated.

Keywords: bank, rating, bank's rating, rating agency, rating service.

Вступ. В умовах збереження кризових явищ не лише у вітчизняній, але й світовій економіці особливо гостро постає проблема забезпечення надійного та стабільного функціонування банківської системи. Банківська система все ще залишається занадто чутливою до впливу негативних внутрішніх та зовнішніх чинників. Тому подальший її розвиток залежить від ефективного та професійного управління, що спирається на чітку аналітичну базу та методичних підходів визначення поточного фінансового стану банку, його потенційних можливостей та слабких сторін.

Аналіз дослідження останніх публікацій. Дослідження щодо банківського рейтингування привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема, теоретико-методологічним засадам розвитку банківського рейтингування присвячено праці таких науковців: В. Батковський, О. Богатов, В. Вітлінський, Д. Гапчич, Л. Долінський, А. Кармінський, В. Кочетков, О. Лаврушин, Р. Михайлюк, О. Пернарівський, Д. Пліон, Т. Сааті, Л. Свистун, Дж. Сінкі, Ч. Тапієро, І. Фішер, О. Шнек та ін. Питанням розроблення методичних підходів до рейтингового оцінювання банків приділяли увагу науковці-практики, зокрема такі, як: П. Гармидаров, В. Кромонов, Р. Набок, А. Незнамова, Є. Ширинська, О. Шматов та інші.

Постановка завдання. Наукові напрацювання стосовно розвитку банківського рейтингування хоча і досить значні, проте проблеми визначення рейтингу банку з урахуванням вітчизняної специфіки банківської діяльності залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Саме це зумовило вибір теми статті та її актуальність і науково-практичну значимість.

Метою статті є дослідження розвитку банківського рейтингування в Україні. Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- дослідити зародження банківського рейтингування в Україні;
- визначити інституційно-правових передумови діяльності рейтингових агентств;
- охарактеризувати демонополізацію ринку рейтингових послуг;
- описати втрату репутації міжнародних рейтингових агентств;
- дослідити виникнення нових уповноважених рейтингових агентств.

Результати. Історично процес розвитку банківського рейтингування варто поділити на кілька етапів. Критерієм поділу було обрано активність створення рейтингових агентств та ефективність надання ними рейтингових послуг банкам. Тому доцільно виділити такі п'ять етапів розвитку банківського рейтингування, а саме: 1994–2000 рр. – зародження банківського рейтингування; 2001–2005 рр. – формування інституційно-правових передумов діяльності рейтингових агентств; 2005–2007 рр. – демонополізація ринку рейтингових послуг; 2008–2009 рр. – втрата репутації міжнародних рейтингових агентств; 2010 р. і донині – виникнення нових уповноважених рейтингових агентств. Отже, розглянемо кожен етап детальніше.

Перший етап (1994–2000 рр.) – розпочався у 1994 р., коли Українська фінансова група першою в Україні представила інтегральний рейтинг 20 провідних банків. Розробником рейтингової оцінки банків за універсальною системою «CAMEL» були фахівці за керівництва профе-

сора О. Шарова. У цьому рейтингу перевагу надано оцінці якості активів та ефективності системи управління. Вперше подав також рейтинг банків аналітичний відділ банку «INKO», який за підсумками 1993 р. провів ранжування банків за величиною отриманого прибутку. Аналітичний відділ банку «INKO» паралельно представив інтегральний рейтинг банків. У рейтинговій таблиці щодо банків були наведені такі показники: місце дислокації головної контори, кількість філій, сумарні активи, сумарні зобов'язання, робочі активи, капітал, статутний фонд, норма прибутку на капітал, прибутковість акцій, рентабельність доходних активів, крос-коефіцієнт, фондова капіталізація, рентабельність пасивів, інтегральний показник, власні фонди, прибуток [1, с. 175].

Більш серйозну роботу організувала інформаційно-аналітична фірма «Калина». На основі систематизованої інформації фахівці цієї фірми публікували свої рейтинги банків у відкритій пресі. У 1995 р. фірма агрегувала інформацію за 130 банками із 230 зареєстрованих і публікувала їх в бюлетені «Фінансові ризики». Дані розкривали динаміку основних диференційних показників (у тому числі коефіцієнт Кука) за більшою групою банків на всьому інтервалі часу, впродовж якого проводились спостереження.

Однак основні зусилля у збиранні інформації та забезпеченні регулярної публікації рейтингів й іншої статистичної інформації взяла на себе заснована у 1993 р. Асоціація українських банків. Створені при ній спершу Інформаційно-аналітичний центр (ІАЦ) «Бліц-інформ», а згодом – «Банк-інформ» забезпечили сталість подачі статистичної інформації про банки України у засобах масової інформації. «Банк-інформ» для виведення інтегрального рейтингу банків адаптував методику В. Кромонова до плану рахунків українських банків і регулярно виконував розрахунки за допомогою програмного комплексу «ДІНА» за даними балансів. За підсумками 1995 р. ІАЦ «Бліц-інформ» було прорейтинговано 112 вітчизняних банків за такими основними показниками: статутний капітал і валюта балансу. У 1996 р. Асоціація українських банків за підтримки аналітичної групи банку «Ажіо», спільно з тижневиком «Галицькі контракти», вперше опублікувала скорочені баланси 124 банків та рейтинг цих банків за показниками: валюта балансу, власні кошти, статутний капітал, вклади громадян, прибуток [1, с. 177]. Проте, як бачимо, це швидше були банківські ренкінги, аніж рейтинги, оскільки вони будувалися тільки на абсолютних показниках банків.

Другий етап (2001–2005 рр.) – формування інституційно-правових передумов діяльності рейтингових агентств, яке розпочалося з підписання у квітні 2004 р. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 208-р «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання» [2]. У цьому документі визначаються основні вимоги до рейтингових агентств, яким на той час відповідало лише одне національне рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг». Це агентство надавало послуги у сфері незалежної оцінки кредитоспроможності суб'єктів-позичальників з присвоєнням кредитних рейтингів за українською національною шкалою [3]. Починаючи з 2003 р., рейтингові оцінки агентства офіційно визнаються Міністерством фінансів України, а з 2004 р. «Кредит-Рейтинг» набуває статусу уповноваженого агентства Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) для присвоєння кредитних рейтингів суб'єктам господарювання, галузям економіки та регіонам.

Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» надавало такі рейтингові послуги: присвоєння кредитних рейтингів підприємствам, банкам, страховим компаніям, органам місцевого самоврядування за Національною шкалою кредитних рейтингів, спеціально розробленою для оцінки рівня кредитного ризику в умовах українського ринку; присвоєння внутрішніх кредитних рейтингів окремим борговим зобов'язанням позичальника (облігаціям, кредитам) за національною шкалою; консультаційні послуги з питань отримання міжнародних кредитних рейтингів від «Moody's Investor Service», «Fitch Ratings» та «Standard&Poor's».

Застосування банківських рейтингів як інструмента регулювання випливає також з вимог Базельського комітету банківського нагляду, який у червні 2004 р. прийняв нові рекомендації щодо стандартів капіталу для здійснення кредитних операцій («Базель-2»). Згідно з цими вимогами, обсяг резервних відрахувань банку залежить від кредитного рейтингу позичальника. Тому банки зацікавлені не лише у тому, аби отримати кредитний рейтинг, а й у тому, щоб такий рейтинг мали їхні позичальники та емітенти фінансових інструментів. Після впровадження вимог Базельського комітету окреслилися тенденції посилення ролі національних рейтингових агентств.

Третій етап (2005–2007 рр.) – демонополізація ринку рейтингових послуг характеризується приходом на український ринок рейтингових послуг трьох міжнародних рейтингових агентств: «Standard&Poor's», «Moody's» та «Fitch». Велика кількість українських банків користуються послугами як міжнародних, так і національних рейтингових агентств, оскільки кожна міжнародна рейтингова агенція намагається закріпити свої позиції у сфері рейтингування банків у більшості країнах світу, в тому числі й в Україні. Так, у 2005 р. в Україні розпочалася діяльність одного із лідерів світового рейтингування – агенції «Standard&Poor's», 22 травня 2006 р. міжнародне рейтингове агентство «Moody's Investors Service» запровадило українську національну рейтингову шкалу, як

і рейтингове агентство «Fitch» у липні 2006 р. [4, с. 40]. Результати засвідчують зростаючу популярність іноземних рейтингових агентств: у 2004 р. скористалося послугами іноземних агентств 14 банків I і II груп, у 2005 р. – 21, у 2006–2007 рр. – 34 банки. Найактивнішою серед міжнародних компаній у сфері рейтингування банків було РА «Moody's», послугами якого користувалися 75% банків I групи і 53,33% банків II групи. Вітчизняні рейтингові агентства мали меншу популярність: у 2004 р. присвоєно рейтинг 7 банкам I та II груп, у 2005 р. – 8, у 2006–2007 рр. – 27 [5]. Банки III і IV груп послуговувалися переважно вітчизняними рейтинговими агентствами, що зумовлено їх орієнтацією на внутрішній ринок. Наприкінці 2007 р. рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» здійснило ранжування 56 українських банків за позичальниками і 27 – за борговими інструментами [3].

Станом на 31.12.2007 р. міжнародний рейтинг «Moody's» мав 31 український банк, «Fitch» – 19, «Standard&Poor's» – лише 3 банки (Укрсоцбанк, Кредобанк і Надра) [3]. Українські банки відмовляються від одночасної підтримки декількох рейтингів міжнародних рейтингових агентств, оскільки це обходиться у 50-300 тис. дол. США у рік. Однак банки з іноземним капіталом, які функціонують на українському ринку, замовляють рейтинг виключно в іноземних рейтингових агентствах для запозичення дешевих кредитних ресурсів на світовому міжбанківському ринку.

Четвертий етап (2008–2009 рр.) – зниження репутації міжнародних рейтингових агентств. Необхідно зазначити, що у зв'язку зі світовою фінансово-економічною кризою в Україні спостерігаються доволі напружені відносини між банками та рейтинговими агентствами. Перший гучний скандал навколо рейтингування відбувся навесні 2008 р., коли рейтингове агентство «Standard&Poor's», незважаючи на аргументи НБУ та інших органів влади, опублікувало негативний прогноз щодо банківської системи України. Вже навесні 2009 р. «Moody's» понизив рейтинг більшості вітчизняних банків. Це було пов'язано зі зміною методології оцінки, яку використовувало агентство. Крім того, зниження рейтингу спостерігалося у банках, які мали державну підтримку, а незмінними залишалися рейтинги банків з іноземним капіталом.

Так, наприкінці 2008 р. міжнародне рейтингове агентство «Fitch Ratings» знизило рейтинг «Родовід Банку» до рівня D, зафіксувавши перший дефолт у банківській системі України. Під дефолтом «Fitch Ratings» розуміє наступне: неспроможність банку своєчасно сплатити основну суму боргу чи/і проценти за фінансовими зобов'язаннями; початок процедури банкрутства. Проте «Родовід Банк» був незгідний із таким рейтингом і звинуватив агентство в неадекватній оцінці. Враховуючи ці обставини, багато українських банків відмовилося від послуг міжнародних рейтингових агентств.

П'ятий етап (2010 р. і до нині) – виникнення нових уповноважених рейтингових агентств. У результаті конкурсу, проведеного НКЦПФР у 2010 р., статус уповноважених отримали три рейтингові агентства: «IBI-Rating», «Рюрік» та «Експерт-Рейтинг».

Рейтингове агентство «IBI-Rating» розпочало свою діяльність на ринку рейтингових послуг у лютому 2005 р., відтак статус уповноваженого набуло 13.03.2010 р. [6]. «IBI-Rating» надає такі рейтингові послуги: визначає кредитні рейтинги суб'єктів господарювання, рейтинги фінансової стійкості банків та страхових компаній, рейтинги корпоративного управління та професійної надійності суб'єктів господарювання. Протягом 2011 р. це рейтингове агентство здійснило рейтингування 11 банків [6].

Зазначимо, що 20.03.1992 р. було створено інвестиційно-фінансову компанію «Рюрік», основною метою заснування якої була комерційна та комісійна діяльність з цінними паперами, а також інформаційно-консультаційні послуги власникам цінних паперів. Згодом у компанії «Рюрік» зміщувалися акценти роботи і наприкінці 1994 р. було прийнято рішення про повну відмову від комерційної та комісійної діяльності з цінними паперами з метою зосередження на інформаційно-консультаційних послугах та науково-практичних дослідженнях у сфері аналізу фінансового ринку. У зв'язку з цим інвестиційно-фінансову компанію було реорганізовано у ТОВ «Рюрік». Відповідно до рішення НКЦПФР 07.04.2010 р. НРА «Рюрік» було віднесено до уповноважених РА. Станом на 17.11.2011 р. НРА «Рюрік» здійснило рейтингування 7 банків [7].

У лютому 2005 р. при редакції журналу «Експерт Україна» був створений відділ рейтингових оцінок, який у квітні 2006 р. реорганізований у Рейтинговий центр ТОВ «Експерт Україна», що присвоював індивідуальні кредитні рейтинги на добровільних засадах. У січні 2007 р. Рейтинговий центр було перетворено на рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг». Протягом 2008 р. агентство удосконалювало методологічну базу, у 2009 р. – уперше присвоїло індивідуальний кредитний рейтинг банку, а з 2010 р. – отримало від НКЦПФР статус уповноваженого рейтингового агентства [8]. Його найпопулярнішим продуктом є рейтинг банків на основі публічної інформації (рі-рейтинг), що замовляється не власне банками, а їх потенційними інвесторами та контрагентами. Якість такого рейтингу залежить від інформації, яка розкривається об'єктами рейтингування. Протягом 2011 р. рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг» присвоїло рейтинги 7 банкам [8].

З метою підвищення якості рейтингових оцінок, авторитету уповноважених рейтингових агентств, недопущення недобросовісної конкуренції та запобігання монополізації ринку рейтинго-

ві агентства «ІВІ-Рейтинг», «Рюрік» та «Експерт-Рейтинг» підписали Меморандум про взаємодію та дотримання етичних норм і стандартів поведінки на ринку рейтингових послуг України. Меморандум, зокрема, передбачає: спільну роботу щодо удосконалення законодавчого поля ринку рейтингових послуг; спільну розробку та затвердження Єдиного етичного кодексу для рейтингових агентств, дотримання якого дало б змогу підвищити якість рейтингових оцінок та не допускати щодо інвесторів, страхувальників та кредиторів дій, несумісних із загальноприйнятими принципами етики й моралі; здійснення обміну інформацією (яка не є конфіденційною чи інсайдерською) між уповноваженими рейтинговими агентствами з метою покращення якості кредитних рейтингів та завчасного виявлення неправдивої інформації, що надається клієнтами рейтингових агентств тощо [9].

У березні 2012 р. НКЦПФР провела конкурс з визначення уповноважених рейтингових агентств, у результаті якого цей статус отримало ще три агентства: «Кредит-Рейтинг», «Українське кредитно-рейтингове агентство» та «Стандарт-Рейтинг».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Українське кредитно-рейтингове агентство» розпочало свою діяльність у сфері рейтингування з січня 2011 р. До цього часу основним напрямом діяльності компанії була розробка, впровадження та підтримка комплексних ІТ-рішень для фінансового ринку та державних установ, у тому числі для оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання. На початку 2011 р. фахівцями компанії була розроблена автоматизована модель аналізу фінансової стійкості банку. Використовуючи цю модель, рейтингове агентство здійснило дослідження фінансової стійкості низки банків за публічною інформацією з присвоєнням кредитних рейтингів за Національною рейтинговою шкалою. Станом на 01.09.2012 р. ТОВ «Українське кредитно-рейтингове агентство» присвоїло рейтинги 20 банкам [10].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» створено в жовтні 2010 р. в Україні як дочірню структуру британської рейтингової компанії GPRC «StandardRating». Основним завданням агентства є: забезпечення регулярних рейтингових досліджень за різними сегментами фінансового ринку; адаптація міжнародних підходів рейтингування до реалій вітчизняного фінансового обліку та звітності; популяризація ідей інвестування та ведення бізнесу з компаніями та банками з колишніх союзних республік. У квітні 2012 р. НКЦПФР внесла рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» (Україна) до реєстру уповноважених рейтингових агентств. Станом на 01.01.2012 р. агентство сформувало рейтинг надійності 35 банків [11].

Виникнення на ринку рейтингових послуг нових уповноважених рейтингових агентств зумовлене, на нашу думку, низкою переваг, а саме: скороченням строків присвоєння рейтингів, збільшенням публікації рейтингів банків, зниженням вартості рейтингових послуг.

Висновки. Банківське рейтингування розвивається значними темпами як на міжнародному, так і національному рівнях, тому рейтинги стають невід'ємним атрибутом банків як засіб виходу на внутрішні та зовнішні ринки. Використання рейтингових оцінок банків призведе до: зростання довіри до вітчизняних емітентів та покращення інвестиційної привабливості українських банків і країни загалом; підвищення ефективності інформаційного забезпечення при прийнятті інвестиційних рішень; зростання надійності та можливості передбачати наслідки фінансових операцій за рахунок наявності незалежної кваліфікованої думки третьої особи; збільшення обсягів кредитних та депозитних операцій та поліпшення їх якості внаслідок зменшення витрат на збирання та оброблення інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тиркало Р.І. Фінансовий аналіз комерційного банку : основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг : навч. посіб. / Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок. – К. : Слобожанщина, 1999. – 236 с.
2. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 208-р від 01.04.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.zakon.nau.ua
3. Офіційний сайт РА «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : www.credit-rating.com.ua
4. Богута Н. Fitch пришел / Н. Богута // Эксперт. – 2006. – № 26. – С. 40.
5. Жулінська К.М. Дослідження ринку рейтингових послуг для банків України / К.М. Жулінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4333/1/24_2007.pdf.
6. Офіційний сайт РА «IBI-Rating» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibi.com.ua.
7. Офіційний сайт НРА «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua.
8. Офіційний сайт РА «Експерт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.expert-rating.com.
9. Перспективи розвитку ринку рейтингування [Електронний ресурс]. – Цінні папери. – 2010. – № 47(641). – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=641&pub=4877.
10. Офіційний сайт ТОВ «Українське кредитно-рейтингове агентство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucra.com.ua.
11. Офіційний сайт ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.standard-rating.com.

УДК 339.727

Циганюк Д.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Української академії банківської справи Національного банку України

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ВИСОКОЇ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО РУХУ КАПІТАЛУ

MECHANISM OF ENSURING STABILITY OF BANKING SYSTEM IN A HIGH VOLATILITY OF TRANSBORDER CAPITAL FLOWS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми, що викликані підвищеною мобільністю банківського капіталу. Досліджено особливості участі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі. Розглянуто основні напрями впливу транскордонного руху капіталу на стабільність банківської системи. Запропоновано шляхи стабілізації банківської системи з використанням інструментів монетарної політики.

Ключові слова: стабільність банківської системи, монетарний механізм, банки, іноземний капітал, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы, вызванные повышенной мобильностью банковского капитала. Исследованы особенности участия иностранного капитала в отечественной банковской системе. Рассмотрены основные направления влияния трансграничного движения капитала на стабильность банковской системы. Предложены пути стабилизации банковской системы с использованием инструментов монетарной политики.

Ключевые слова: стабильность банковской системы, монетарный механизм, банки, иностранный капитал, глобализация.

ANNOTATION

This paper examines problems caused by increased mobility of bank capital. Features of foreign investments in the domestic banking system are researched. Also authors described main areas of impact of cross-border capital flows on the banking system. In the end there were offered ways of stabilizing the banking system with the use of monetary policy instruments.

Keywords: stability of the banking system, monetary mechanism, banks, foreign capital, globalization.

Постановка проблеми. Початок XXI ст. є багато в чому схожим на першу декаду минулого століття. Світ переживає другу хвилю глобалізації, яка принесла у велику кількість країн значне зростання рівня продуктивності та доходів. Втім, перша хвиля глобалізації була перервана Першою світовою війною, поствоєнною реабілітацією 20-х років та врешті заглушена Великою депресією 30-х рр. Знадобилося майже півстоліття, щоб відновити ті глобалізаційні процеси, які давали надію на вирівнювання доходів у різних країнах світу, подолання бідності та досягнення загального процвітання. Нині глобалізація має зовсім інший облік, ніж 100 років тому. По-перше, глобалізаційні процеси стали більш швидкими та волатильними, що обумовлюється бурхливим розвитком технологій, відсутністю необхідності фізичного переміщення капіталів та цінностей та здійснення інвестицій. По-друге, на сьогодні у світі створено низку потужних міжнародних фінансових організацій та об'єднань (Міжнародний валютний фонд, Група Світового банку, Європейська система центральних банків), які взяли на себе лідерство та обов'язки з регулювання глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями регулювання транскордонного руху капіталу в контексті забезпечення стабільності банківської системи займалися такі відомі вчені, як О. Барановський, В. Геєць, О. Дзюблюк, А. Криклій, Н. Шелудько, П. Роуз та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, невирішеними залишаються питання формування ефективного механізму забезпечення стабільності банківської системи в сучасних умовах, враховуючи підвищену мобільність банківського капіталу.

З огляду на це, метою даної статті є формулювання основних напрямків реорганізації існуючого механізму забезпечення стабільності банківської системи з урахуванням високої волатильності транскордонного руху капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від першої хвилі глобалізації, провідниками якої були торгові компанії, у другій хвилі лідерство належить банкам. Саме банки шляхом забезпечення доступу до фінансових ресурсів створюють можливості для подальшого розвитку підприємництва та збагачення населення. Втім, як і 100 років тому, друга хвиля глобалізації опинилася перед загрозою зриву. Причинами цього є локальні військові конфлікти (Сирія, Україна), які можуть спровокувати третю світову війну, початок практично відкритої конфронтації між США та Росією, що замість глобалізації призводить до регіоналізації світу, створення багатьох локальних «центрів впливу», які починають практично «розривати» потоки капіталу всупереч логіці ефективності та економічної доцільності. Усе це створює загрози фінансовій стабільності національним та світовій банківським системам, оскільки підвищена волатильність транскордонних потоків

капіталу може спричинити кризу ліквідності та довіри в окремо взятій банківській системі, а, враховуючи, уже наявні фінансові зв'язки між різними країнами, локальні фінансові кризи можуть швидко перекидатися на інші країни (яскравим прикладом є криза 2008–2009 рр., яка почалася у США і за півроку охопила майже весь світ).

Однією з найбільших небезпек, що приносить з собою глобалізація, є активізація транскордонних кредитно-інвестиційних потоків. Говорячи про банківську систему, дані процеси відбуваються у формі купівлі національних банків (повністю або частково) міжнародними фінансовими інститутами. Так, зокрема, в Україні починаючи з 2000 року частка іноземного капіталу в банківській системі зросла з 13,3% до 41,9% у 2012 р. Починаючи з 2012 року в Україні спостерігається зниження участі іноземних інвесторів в капіталі вітчизняних банків (рис. 1).

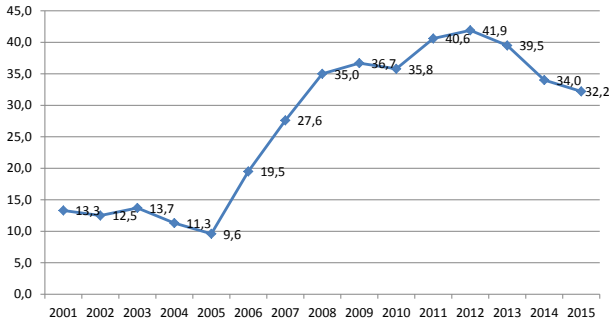


Рис. 1. Частка іноземного капіталу в українській банківській системі протягом 2000–2014 рр. (%, станом на початок відповідного року) [1]

Другою небезпекою, що виникає при достатньо відкритих монетарних кордонах, є небезпека нарощування зовнішніх запозичень. Зважаючи на те, що зовнішні запозичення, як правило, беруться у вільноконвертованій валюті, позичальники при цьому наражаються на валютні ризики. У ситуації, коли курс національної валюти є стабільним по відношенню до провідних валют світу, нарощування зовнішніх запозичень не несе суттєвих загроз, але ситуація кардинально змінюється, коли національна валюта девальвує. Тоді виникає загроза зниження платоспроможності і навіть банкрутства банків. На рисунку 2 наведено динаміку чистих зовнішніх активів банківської системи України за 2000–2013 рр. (даний показник є різницею між активами банків за кордоном та їх зобов'язаннями перед нерезидентами).

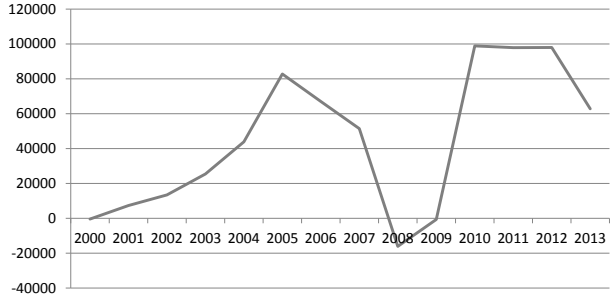


Рис. 1. Динаміка чистих зовнішніх активів України протягом 2000–2013 рр., млн грн [2]

Як бачимо, починаючи з 2005 року, українські банки почали нарощувати зовнішні запозичення, пік зростання яких припав на 2008 рік. Девальвація національної валюти у 2008 році на майже 50% призвела до виникнення проблем у великої кількості банків. У 2009 році банки України максимально погасили власні боргові зобов'язання за кордоном (в основному це були євробонди), втім, це призвело до створення дефіциту валюти в країні та розхитуванню стабільності банківської системи. З 2012 року, з огляду на стагнацію вітчизняного кредитного ринку та проблеми з ресурсним забезпеченням банків, українські банки знову звернулися на зовнішні ринки за додатковим фінансуванням. Така тенденція була обумовлена рядом об'єктивних причин. По-перше, Національний банк України почав проводити вибіркову політику підтримки банків. Лише протягом 2014 року з ринку було виведено понад 30 банків. Це стало чітким сигналом усій іншій банківській системі, що регулятор не має наміру підтримувати слабкі банки, так само як і держава не має більше наміру націоналізовувати банки. По-друге, більшість банків з іноземним капіталом почали здійснювати реструктуризацію власного бізнесу. Так, несистемні європейські банки змінюють фокус з роздрібного бізнесу на корпоративний сегмент, системні європейські банки закріплюють власні позиції посилюючи незалежність від материнських структур, очищаючи власні кредитні портфелі від прострочених кредитів та реструктуризуючи бізнес-процеси, російські банки активно нарощують власну присутність збільшуючи капітал, у тому числі й запозичений ззовні. Однією з загальних тенденцій, властивих всім банкам з іноземним капіталом стало згортання роздрібного банківського бізнесу. Банки переорієнтовуються на обслуговування корпоративного сегментую. Однією з причин такої переорієнтації є падіння реальних доходів населення та зростання загального рівня недовіри до банків.

Зважаючи на вищезазначене, гостро постає питання регулювання транскордонних потоків капіталу в контексті забезпечення фінансової стабільності банківської системи. Адже за умови режиму вільного валютного курсоутворення в Україні, який задекларовано Національним банком України, неконтрольоване нарощування зовнішніх запозичень (які в корпоративному сегменті вже наближаються до обсягів ВВП) може призвести до розхитування внутрішнього валютного ринку (зважаючи на присутній спекулятивний попит та фактичну відсутність можливостей впливу на нього з боку НБУ). Одним із інструментів, за допомогою якого цен-

тральні банки світу ефективно регулюють транскордонні потоки капіталу, є резервні вимоги.

Обов'язкові резерви – це один із інструментів грошово-кредитної політики з регулювання обсягів грошової маси і управління грошово-кредитним ринком. Резервуванню підлягають усі залучені комерційним банком кошти, окрім коштів, залучених від вітчизняних банків, міжнародних фінансових установ та коштів, залучених у формі субординованого боргу. Національний банк України встановлює для різних видів зобов'язань різні нормативи обов'язкового резервування залежно від строку залучення коштів; виду зобов'язань у розрізі валют; суб'єктів (юридичні чи фізичні особи, резиденти чи нерезиденти).

Нижче наведено динаміку нормативів обов'язкового резервування Національного банку України за останні 10 років (табл. 1).

Відзначаючи в цілому зниження нормативів обов'язкового резервування до 2008 року, хотілося б зазначити, що даний інструмент варто було б застосовувати на випередження, оскільки підвищення нормативу резервування після того як вже здійснені запозичення не несуть ніякої користі, навпаки, можуть призвести до погіршення ліквідності банків. На нашу думку потрібно розраховувати прогнозні обсяги зовнішніх запозичень у майбутньому та на основі цих даних запроваджувати нові норми резервування. Загалом у посткризовий період НБУ підняв нормативи резервування по запозиченням в іноземній валюті фактично у 2-3 рази, що на нашу думку все ж здійснило свій стабілізуючий впливу, проте дещо запізно. Запровадження таких заходів ще у 2006 році допомогло б зменшити рівень девальвації гривні у 2008–2009 роках. Не зовсім зрозумілою є політика НБУ щодо нульової ставки резервування по зовнішнім запозиченням номінованим у російських рублях. Спостерігаючи стрімке нарощування ринкової частки російських банків в Україні, не можна не звернути увагу на значну небезпеку нарощування їх рублевих зобов'язань. На сьогодні частка російського капіталу в банківській системі України є найбільшою і сягає 22%. Подальше її нарощування є небезпечним з огляду на сучасні економічні, політичні та дипломатичні проблеми між Україною та Росією. Тому, на нашу думку, НБУ слід підвищити норматив обов'язкового резервування для зовнішніх запозичень в російських рублях хоча б до 3%.

Що стосується інших інструментів забезпечення стабільності банківської системи, то варто відзначити досить неефективний трансмісійний монетарний механізм в Україні. Облікова ставка, яка у розвинених країнах виступає інструментом оперативного регулювання вартості грошей в країні та, відповідно, визначає привабливість того чи іншого ринку для іноземних інвесторів, в Україні не чинить відчутного впливу на ринкові банківські ставки. Як правило, Національний банк України змінює облікову ставку вже постфактум, слідуючи темпам інфляції, які вже враховані у ринкових ставках.

Висновок. Таким чином, можна зазначити, що існуючий на сьогодні механізм забезпечення стабільності банківської системи не здатний ефективно протистояти тим загрозам, що виникають внаслідок глобалізаційних процесів, а саме – підвищенню мобільності капіталу. Ні резервні вимоги, ні процентна політика не спрямовані на превентивну дію, вони в Україні зорієнтовані лише на згладжування

Таблиця 1

Динаміка нормативів обов'язкового резервування Національного банку України протягом 2004–2012 рр. [3]

Термін дії нормативів	за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств			за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств		за коштами, залученими іншими депозитними корпораціями від інших депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів		
	у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті	у національній валюті	в іноземній валюті (крім російських рублів)	у російських рублях
		короткострокові	довгострокові					
01.10.2004 – 24.12.2004	7	7	8	8	-			
25.12.2004 – 31.08.2005	6	6	7	7	-			
01.09.2005 – 09.05.2006	6	6	8	8	-			
10.05.2006 – 31.07.2006	4	4	6	6	-			
01.08.2006 – 30.09.2006	2	3	3	5	-			
01.10.2006 – 04.12.2008	0,5	4	1	5	-			
05.12.2008 – 04.01.2009	0	3	0	5	-			
05.01.2009 – 31.01.2009	0	4	0	7	-			
01.02.2009 – 30.06.2011	0	4	0	7	2			
01.07.2011-29.11.2011	0	6	2	0	8	0	2	-
30.11.2011-30.03.2012	0	7,5	2	0	8	0	2	-
31.03.2012-29.06.2012	0	8	2	0	8,5	0	2	0
з 30.06.2012	0	9	3	0	10	0	3	0

наслідків негативних явищ. Тому, на нашу думку, потрібно в першу чергу зосередитися на формуванні чіткого перспективного зв'язку між процентною політикою НБУ та ринковими ставками, причому ринкові ставки повинні залежати від облікової, а не навпаки. З метою недопущення фінансового голоду в українській банківській системі, державі також слід вирішити питання з організації ефективного внутрішнього грошового ринку, в першу чергу шляхом стабілізації валютного курсу, приборкання інфляції та зниження валютної залежності вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2014. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. World Development Indicators [Електронний ресурс] // World DataBank. – 2014. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators.
3. Статистика [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2014. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

УДК 336.748.12

Шепель Є.В.
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОЗИЦІЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

MONETARY POLICY AND HER INFLUENCE ARE ON POSITIONING OF INFLATIONARY CONSTITUENT IN ACTIVITY OF BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано роль грошово-кредитної політики на позиціювання інфляційної складової у діяльності банків. Проведено аналіз каналів трансмісійного механізму. Визначено монетарні чинники, які спричиняють утворення інфляційної складової у діяльності банків. Доведено потребу у врахуванні інфляційної складової при запровадженні режиму таргетування інфляції.

Ключові слова: банк, інфляція, інфляційна складова, грошово-кредитна політика, монетарні інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризована роль денежно-кредитной политики на позиционирование инфляционной составляющей в деятельности банков. Проведен анализ каналов трасмиссионного механизма. Определены монетарные факторы, вызывающие образование инфляционной составляющей в деятельности банков. Доказана потребность в учете инфляционной составляющей при вводе режима таргетирования инфляции.

Ключевые слова: банк, инфляция, инфляционная составляющая, денежно-кредитная политика, монетарные инструменты.

ANNOTATION

In the article the role of monetary policy is described on positioning of inflationary constituent in activity of banks. The analysis a channels of trasmission mechanism is conducted. Monetary factors are certain, defiant formation of inflationary constituent in activity of banks. A requirement is well-proven in the account of inflationary constituent at the input of the mode of таргетирования of inflation.

Keywords: bank, monetary inflation, inflationary constituent, monetary policy, monetary instruments.

Постановка проблеми. Сучасна інфляція – це складний та неоднорідний за причинами виникнення процес, механізмом реалізації та соціально-економічними наслідками феномен, що створює певні труднощі при дослідженні як безпосередніх рис інфляційного процесу, так і його внутрішньої структури та якісних характеристик.

Особливої актуальності дослідження інфляції набуває в період зміни поглядів на процеси її виникнення та відношення наукової спільноти до природи інфляції як цінового феномену, що пов'язаний з рухом грошових потоків у фінансовій сфері, зокрема при виконанні банками власне їх функцій. Виходячи з вищезазначеного, вважаємо за доцільне у представленій науковій статі розкрити вплив монетарних чинників на позиціювання інфляційної складової у діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження природи інфляції та пошуку підходів до мінімізації її негативного впливу присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема: питанням дослідження інфляції як системного утворення присвячені наукові праці А. Даниленка, Є. Гайдара, А. Гальчинського, В. Гальперіна, В. Гейця, А. Грищенка, В. Дербенцева, С. Дзюблюка, М. Звєрякова, А. Маршала, Г. Касселя, Дж. Кейнса, В. Козюка, О. Петрика, А. Пігу, Л. Томашика, М. Туган-Барановського, М. Савлука, Дж. Сакса, І. Радіонової, Ю. Харазішвілі, М. Фрідмана, О. Фурдичко; питанням щодо розвитку грошово-кредитного ринку та монетарних передумов утворення інфляційної складової у діяльності банків з макроекономічної позиції – О. Вовчак, Б. Вишивана, А. Гриценка, В. Зимовця, В. Міщенка, С. Міщенко, Р. Мінделла, С. Науменкової, Л. Рябініної, А. Скрипника, М. Хмелярчука, А. Шаповалова, Я. Чайковського; питанням щодо управління інфляційною складовою банківських операцій – І. Волошина, П. Друкера, О. Заруцької, В. Коваленко, В. Крилової, Л. Кузнєцової, І. Лиса, А. Маршала, С. Моісєєва, С. Молчанова, А. Мороза, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Ю. Плеханова, Л. Примостки, П. Роуза, О. Шевцової та інших.

Проте донині низка питань стосовно встановлення оціночних індикаторів впливу монетарних чинників на виникнення інфляції у діяльності банків залишається нерозглянутою повною мірою, а саме: залишається широким спектр поглядів на поняття «інфляційна складова у діяльності банків», що, у свою чергу, ускладнює визначення конкретних заходів і управлінських дій щодо мінімізації впливу інфляції на діяльність банків.

Постановка завдання. При розгляді чинників, що спричиняють утворення інфляції, доходимо висновку, що інфляційна складова у діяльності банків виникає у процесі виконання банківськими установами функції створення нових кредитних грошей, на реалізацію якої має безпосередній вплив стратегія грошово-кредитної політики Національного банку України через набір монетарних інструментів, які висту-

пають монетарними чинниками впливу на позиціювання інфляційної складової у діяльності банків.

Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання таких засобів і методів: визначення та регулювання норм, обов'язкових для комерційних банків; процентна політика; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами; регулювання імпорту та експорту капіталів; запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті; зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів; емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [1, ст. 25].

Реалізація грошово-кредитної політики, яка розробляється Національним банком України та затверджується Верховною Радою України, відбувається через виконання поставлених цілей, які розглядаються на трьох рівнях: стратегічні цілі – це ключові цілі у загальнодержавній політиці: зростання зайнятості, збалансування платіжного балансу; зростання виробництва, забезпечення стабільності цін; проміжні цілі грошово-кредитної політики – це зміни в певних економічних процесах, які мають сприяти досягненню стратегічних цілей; тактичні цілі – регулювання ключових економічних змінних через банківську систему на основі управління грошовою масою, відсотковою ставкою, валютним курсом тощо і забезпечують досягнення проміжних цілей [2, с. 51-52]. Представлені цілі грошово-кредитної політики дають підстави стверджувати, що стратегічні цілі пов'язані з регулюванням інфляції на макроекономічному рівні, виконання тактичних цілей пов'язане з процесом утворення інфляційної складової у діяльності банків.

Слід відзначити, що усі регулюючі інструменти Національного банку України спрямовані на стабілізацію діяльності банківських установ через регулювання обсягу грошової маси у них, що проявляється у збалансуванні активних і пасивних операцій банків, встановлення рівноважного розподілу залучених і розміщених коштів, визначення процентних ставок на основі використання таких пріоритетних інструментів грошово-кредитної політики, як: процента політика; політика обов'язкових резервів; операції на відкритому ринку; політика рефінансування; курсова політика, які безпосередньо впливають на позиціювання інфляційної складової у діяльності банків [1; 2, с. 145-311; 3, с. 89-130].

Використання зазначених інструментів пов'язане з вибором стратегії та режиму грошово-кредитної політики. Стратегія грошово-кредитної політики має прояв у двох напрямах кількісних цілей: обсягу грошей в обігу та кредитної пропозиції. Тому залежно від стану кон'юнктури суб'єктів економічної діяльності Національний банк України може реалізовувати два основні типи грошово-кредитної політики, які взаємно протилежно впливають на динаміку грошової маси.

Фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, спричинила суттєвий вплив на дестабілізацію грошово-кредитного ринку. Це призвело до значних втрат і банкрутств фінансових інститутів, сповільнення економічного зростання, зменшення довіри населення до фінансових інститутів, виникнення комплексних проблем при проведенні грошово-кредитної політики.

Кризові явища, як розгортаються у сучасній вітчизняній банківській системі, вимагають від НБУ розробки нової стратегії грошово-кредитної політики, яка була б націлена на досягнення стабільності фінансової системи в межах реалізації загальнодержавної фінансової політики. І, як зазначає С. Міщенко, в монетарній політиці акценти повинні бути зміщені з одностороннього розгляду цінності грошей як їх купівельної спроможності до комплексної оцінки з урахуванням цінності грошей як капіталу [4, с. 23].

В. Геєць, А. Гриценко у монографії «Нові виклики для грошово-кредитної політики у сучасних умовах» виокремили принципові особливості фінансово-економічної кризи. По-перше, вона має очевидну інституціональну основу: «швидка фінансова глобалізація не стала б можливою без створення спеціальних інституціональних умов зниження або повного усунення оцінки ризику процедур прийняття інвестиційних рішень» [5, с. 116]. По-друге, «...виникнення глибокої кризи було зумовлено фактором легкодоступності грошей, що сприяло частковій втраті ними обов'язкової властивості будь-якого економічного блага – рідкісності [5, с. 118]. По-третє, «сучасна криза пов'язана із змінами ціннісної спрямованості» [5, с. 118].

Як зазначали Т. Васильєва, С. Лєонов: «...наявність високої прибутковості за фінансовими операціями може спровокувати приплив спекулятивного капіталу та викликати кредитні буми, які супроводжуються зростанням дисбалансів у фінансовому секторі економіки та зростанням цін. Під фінансовими дисбалансами прийнято розуміти «перенапруження» балансів економічних агентів, пов'язане з «надмірним» кредитуванням, з одного боку, і високим рівнем запозичень, з іншого, в період бумів цін активів, що в подальшому може призвести до зниження стійкості економічного зростання і посилення спадів в економіці» [6, с. 24].

Виходячи із вищезазначеного, на приборкання інфляції, яка посилюється під час фінансових дисбалансів, впливає встановлений режим грошово-кредитної політики, який передбачає певний набір монетарних інструментів, за допомогою яких здійснюється регулювання грошово-кредитного ринку та досягнення поставлених цілей.

У світовій практиці існують такі основні режими монетарного устрою: монетарне таргетування, коли за проміжну ціль беруть один із грошових монетарних агрегатів та досліджують його зміни через трансмісійні механізми, що впливає на рівень споживчих цін; пряме таргетування інфляції; таргетування обмінного курсу, яке застосовується до усіх різновидів встановлення фіксованого курсу; режим без чіткого визначення проміжної цілі, коли у ролі стратегічної цілі центральний банк, окрім контролю за інфляцією, може визначати інші цілі – підвищення рівня зайнятості, приріст виробництва товарів і послуг та інше [2, с. 51; 7, с. 174; 8, с. 62-65].

За останні роки Національний банк України фактично використовував політику керованого обмінного курсу з малим діапазоном відхилень. Але це не привело до позитивних результатів щодо досягнення цілі – забезпечення цінової стабільності, а переважно було націлено на підтримку стабільності національної грошової одиниці.

Сучасні концепції щодо використання режиму грошово-кредитної політики схиляються до використання режиму таргетування інфляції. Таргетування інфляції – це монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету [9, с. 432; 10].

Професор Л.М. Рябініна до основної цілі таргетування інфляції відносить зниження інфляційних очікувань усіх суб'єктів господарювання шляхом підвищення їхньої довіри до монетарної політики центрального банку і уряду [7, с. 176]. За класифікацією Міжнародного валютного фонду, виділяють декілька основних режимів таргетування інфляції (табл. 1).

Повноцінне (повне) таргетування інфляції передбачається при чітко встановлених цільових орієнтирах інфляції; еклектичне – підтримання низького і стабільного рівня інфляції в країні, забезпечення стабільного економічного зростання, монетарні цілі інфляції досить гнучкі; експериментальне таргетування інфляції – без вибору чітких цільових орієнтирів інфляції [12, с. 16].

Для вибору того чи іншого режиму таргетування інфляції необхідно визначитися з основними цільовими орієнтирами інфляції. У деяких країнах цільові показники інфляції встановлюють урядові органи влади (Бразилія, Великобританія, Ісландія, Ізраїль, Норвегія); в інших – тільки центральні банки (Іспанія, Колумбія, Мексика, Польща, Таїланд, Фінляндія, Чилі, Швеція. У деяких країнах (Австрія, Угорщина, Канада, Нова Зеландія, Чехія) цільові орієнтири інфляції встановлюють урядові органів влади спільно з центральним банком, що є досить ефективним [11, с. 15].

Уперше про пріоритет прямого таргетування інфляції в Україні було заявлено в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2012 р.: «... Національний банк України поступово створюватиме умови, необхідні для переходу в перспективі до визначення інфляції пріоритетним орієнтиром грошово-кредитної політики, тобто прямого таргетування інфляції» [13]. Але без внесення певних змін до функцій та повноважень Національного банку України зазначений підхід таргетування інфляції не був реалізований.

Слід відзначити, що режим грошово-кредитної політики на основі таргетування інфляції передбачає задоволення певних умов, зокрема: наявність реальної незалежності центрального банку від уряду у виконанні своїх функцій – емісія готівки та підтримка стабільності національної грошової одиниці; наявність незалежності уряду від сеньйоражу (емісійного доходу); мінімальні розміри кредитування урядових потреб центральним банком і банківськими установами зокрема; наявність науково обґрунтованих підходів центрального банку до визначення і вибору цільових орієнтирів інфляції для досягнення тактичних і стратегічних цілей з метою забезпечення економічного зростання в державі; наявність розвиненого фондового ринку, що дозволяє ефективно використовувати операції на відкритому ринку; наявність дієвого механізму до регулювання змінного валютного курсу; забезпечення макроекономічної стабільності; обґрунтування та встановлення цільового орієнтира, який би дозволив визначати саме вплив монетарних методів регулювання на інфляцію [7, с. 178; 10, с. 40-45;14; 15, с. 15-18].

Таким чином, Національний банк України, використовуючи належні йому монетарні інструменти, має змогу впливати на основні показники економічного зростання в державі, зокрема інфляцію. Представлений вплив здійснюється не прямо, а через складний економічний механізм, який має назву трансмісійного механізму монетарної політики. У цілому економічну категорію «монетарний трансмісійний

Таблиця 1

Характеристика режимів таргетування інфляції [11, с. 17]

Показники таргетування інфляції	Повноцінне (замасковане) таргетування інфляції	Еклектичне таргетування інфляції	Експериментальне таргетування інфляції
Рівень довіри до центрального банку	середній і високий	високий	низький
Чіткість інфляційних цілей	висока	дуже низька	низька
Гнучкість інших цілей	низька	висока	висока

механізм» визначають як відносини з приводу впливу на використання інструментарію грошово-кредитної політики центрального банку на фінансову кон'юнктуру і в подальшому – на макроекономічні змінні, які відображають стан розвитку реального сектора економіки через складну сукупність каналів та зв'язків прямої і зворотної дії [16, с. 11-13].

У загальному вигляді схему монетарного трансмісійного механізму можна подати у вигляді впливу інструментів грошово-кредитної політики, що використовуються, основних параметрів розвитку фінансового ринку та реального сектора економіки (рис. 1).

Реалізація моделі трансмісійного механізму монетарної політики в Україні визначається системою каналів трансмісії. На основі узагальнення сучасних економічних підходів до механізму монетарної трансмісії в Україні виокремлено його канали: процентної ставки, валютного курсу (у складі цін активів), кредитний канал та канал очікувань економічних суб'єктів [4; 16; 17].

Процентний канал монетарної трансмісії полягає у зміні грошово-кредитної політики через офіційну облікову ставку, що прямо впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку і через криву дохідності – на довгострокові [16, с. 14].

Канал цін активів визначає вплив грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки через зміну відносних цін фінансових і реальних активів – цінні папери, іноземну валюту, нерухомість та інші активи [16, с. 15-16].

Кредитний канал відображає вплив грошово-кредитної політики центрального банку на доступність ресурсів на кредитних ринках шляхом впливу інструментів грошово-кредитної політики на зміну пропозиції кредитних ресурсів через зміну обсягів вільних резервів банківської системи [16, с. 19].

Канал очікувань характеризує зміну у грошово-кредитній політиці на очікування економічних агентів щодо майбутніх цін і макроекономічної ситуації та, відповідно, на їх рішення щодо споживання, заощаджень, інвестицій, виробництва [16, с. 19].

Розглянувши канали трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, автор доходить висновку, що на позиціювання інфляційної складової у діяльності банків впливає процентний канал – через регулювання процентних ставок за залученими і розміщеними коштами, кредитний канал – відповідно до виконання банками функції створення нових кредитних грошей та канал очікувань – через схильність до заощаджень, попиту і пропозиції на банківські послуги.

Узагальнивши вищезазначене, на основі використання аксіоматичного методу пізнання автор інфляційну складову у діяльності банків визначає як послідовну зміну цінового феномена, що спричиняє диспропорції у збалансуванні активних і пасивних операцій (рис. 2).

Таким чином, позиціювання інфляційної складової у діяльності банків відбувається у разі суттєвого обмеження банківськими установами свого кредитного потенціалу, коли нормативний грошовий мультиплікатор набагато перевищує фактичний його рівень, а також зниження рівня кредитоспроможності позичальників, що в кінцевому підсумку призводить до досягнення банками внутрішньої межі кредитування, межі створення нових кредитних грошей та межі банківської інфляції.

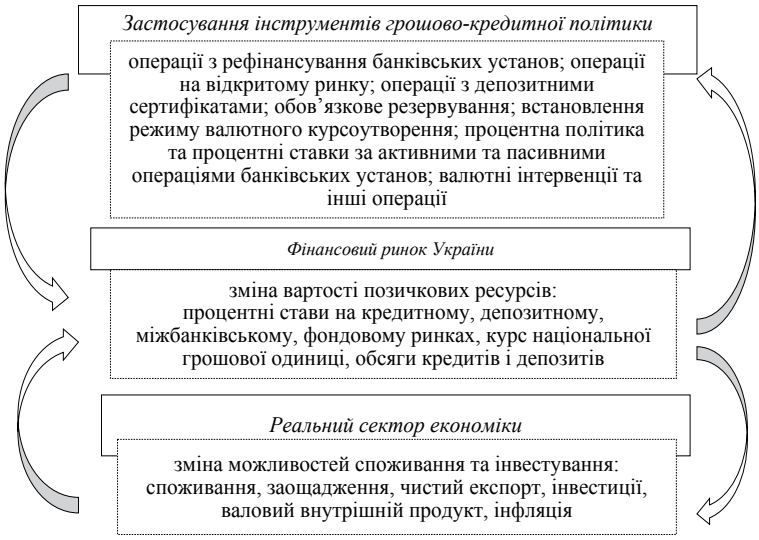


Рис. 1. Сфери дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики

Складено автором з використанням матеріалів [16, с. 11; 17, с. 141]

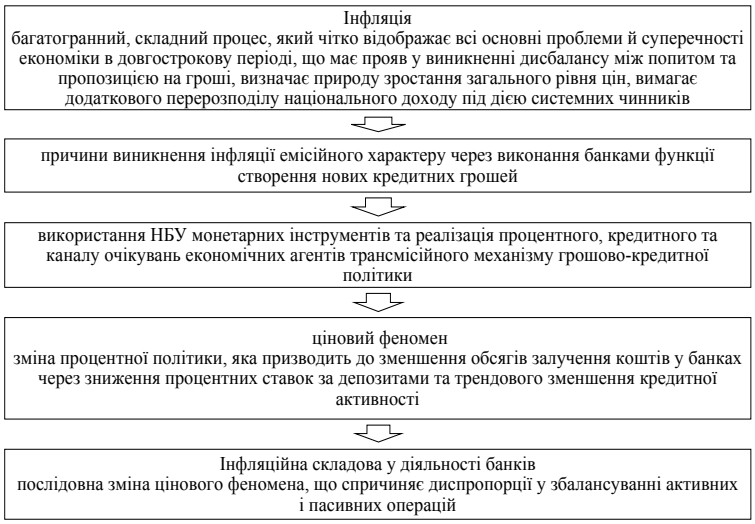


Рис. 2. Аксіоматичне визначення поняття «інфляційна складова у діяльності банків»

Авторська розробка

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напряму можна зробити такі. По-перше, на основі критичного аналізу наукових думок автором виокремлено три підходи до сутності інфляції: інфляція як надмірна пропозиція грошової маси у порівнянні з реальною пропозицією товарів і послуг; інфляція як тривале зростання загального рівня цін, що спричиняє зниження купівельної спроможності грошей; інфляція як зміна в попиті і пропозиції на гроші, що визначає природу зростання загального рівня цін.

Узагальнивши наведені підходи до сутності інфляції, дисертант розглядає її як багатогранний, складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності економіки в довгострокову періоді, що має прояв у виникненні дисбалансу між попитом та пропозицією на гроші, визначає природу зростання загального рівня цін, вимагає додаткового перерозподілу національного доходу під дією системних чинників.

По-друге, на основі використання аксіоматичного методу пізнання визначено інфляційну складову у діяльності банків як послідовну зміну цінового феномена, що спричиняє диспропорції у збалансуванні активних і пасивних операцій. У свою чергу, ціновий феномен інфляції – це зміна процентної політики, яка призводить до зменшення обсягів залучення коштів у банки через зниження процентних ставок за депозитами та трендового зменшення кредитної активності.

По-третє, доведено, що утворення інфляційної складової у діяльності банків викликано каналами трансмісійного механізму грошово-кредитної політики та її інструментами, що використовуються НБУ залежно від ситуації, яка склалася на грошово-кредитному ринку. У свою чергу, структурна компонентність інструментів грошово-кредитної політики, що використовуються, зумовлюють виникнення монетарних чинників, що впливають на утворення інфляційної складової у діяльності банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : Закон України від 20.05.1999 № 679-X / Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Грошово-кредитна політика в Україні / [Стельмах В.С., Єпіфанов А.О., Гребеник Н.І., Міщенко В.І.] / За ред. В.І. Міщенка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 421 с.
3. Банківська система України : монографія / [В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
4. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 5. – С. 21-27.
5. Новые вызовы для денежно-кредитной политики в современных условиях. – Кн. 2: Взгляд из Украины; [под ред. Акад. НАНУ В.М. Гейца, чл.-корр. НАНУ А.А. Гриценко]. – К. : НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозиров., 2012. – 360 с.
6. Васильєва Т. Імпліцитне правило таргетування для економіки України / Т. Васильєва, С. Лєонов, О. Луняков // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4. – С. 24-29.
7. Рябініна Л.М. Теорія сучасних грошей : монографія / Л.М. Рябініна. – К. : УБС НБУ, 2011. – 221 с.
8. Коваленко В.В. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посібник / В.В. Коваленко. – К. : Знання України, 2006. – 332 с.
9. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
10. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 40-45.
11. Шаров А. Таргетування інфляції: світовий досвід і українські перспективи / А. Шаров // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 7. – С. 15-19.
12. Гордієнко В.П. Таргетування інфляції як ефективний метод забезпечення стабільності цін / В.П. Гордієнко, Я. І. Чайковський // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи УАБС НБУ «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – Випуск 1(12). – С. 15-21.
13. Основні засади грошово-кредитної політики на 2002 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36092. – Офіційний сайт Національного банку України.
14. Гнатів О.А. Таргетування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в Україні / О.А. Гнатів [Електронний ресурс]. – Матеріали науково-практичної конференції «Соціум. Наука. Культура». – Режим доступу : http://intkonf.org.
15. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8-22.
16. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : науково-аналітичні матеріали. – Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
17. Варгас В. Державна політика щодо регулювання інфляції у трансформаційній економіці України / В. Варгас // Науковий вісник «Демократичне врядування. – 2011. – Вип. 8. – С. 68-75.

УДК 330.341.1

Шильніков О.А.
кандидат сільськогосподарських наук
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку, проаналізовано основні джерела фінансування інноваційної діяльності у країні. Запропоновано напрями вдосконалення механізму фінансування інноваційної діяльності на основі використання міжнародного досвіду.

Ключові слова: інновації, фінансування інноваційної діяльності, інноваційний розвиток держави, бюджетне фінансування інновацій, лізинг.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость перехода Украины на инновационный путь развития, проанализированы основные источники финансирования инновационной деятельности в стране. Предложены направления усовершенствования механизма финансирования инновационной деятельности на основе использования международного опыта.

Ключевые слова: инновации, финансирование инновационной деятельности, инновационное развитие государства, бюджетное финансирование инноваций, лизинг.

ANNOTATION

The necessity for Ukraine to take innovative way of development has been grounded; main sources of country's innovative activity financing have been analyzed. Certain trends of perfection of innovative activity financing mechanism on the basis of the use of international experience have been proposed.

Keywords: innovations, innovative activity financing, innovative development of the state, budget financing of innovations, leasing.

Постановка проблеми. Для результативного формування інноваційної моделі розвитку національної економіки надзвичайної уваги як на макро-, так і на мікроекономічному рівні набуває проблема активізації інноваційної діяльності. Особливої актуальності набувають питання, пов'язані з формуванням і удосконаленням системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку, що обумовлено гострою нестачею фінансових ресурсів, яка притаманна нинішній економічній ситуації, важливістю і необхідністю посилення інноваційних процесів в розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню джерел фінансування інноваційної діяльності в сучасній науці приділено багато уваги. Так, значний внесок зробили такі науковці: О.В. Міщук, С.В. Башкатова, С.В. Юшко, В.І. Рошило, Б.І. Пшик, В.В. Стадник, М.А. Йохна та інші.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення особливостей джерел фінансування інноваційної діяльності та обґрунтування можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині інноваційний розвиток виступає суттєвим чинником європейської та світової інтеграції, який сприяє формуванню прогресивної структури суспільного виробництва, максимальному використанню інтелектуального потенціалу нації, створює основу для економічного відродження України завдяки підвищенню ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва. Основну увагу в цих питаннях необхідно спрямовувати на визначення основних напрямів становлення й розвитку інноваційної моделі для вітчизняної економіки, яка має розвиватися далі з урахуванням сучасних світових тенденцій.

Прискорення інноваційного розвитку будь-якого підприємства чи галузі може бути досягнуто лише за умов достатнього фінансування та інвестування в реалізацію інноваційних проектів.

Однак ставлення промисловості до нововведень вкрай обережне. Як зауважив український вчений П.Т. Бубенко «підприємства через гостру нестачу обігових коштів вимушені відмовлятися від наукових розробок» [1, с. 266] і це є одним із найважливіших стримуючих факторів інноваційного розвитку.

При здійсненні інноваційної діяльності підприємство стикається з проблемою її фінансування та пошуку ефективних джерел формування фінансових ресурсів.

В економічній літературі існують різні погляди щодо визначення фінансового забезпечення. О.І. Москаль визначає фінансове забезпечення як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність [2].

І.Г. Сокирська розглядає фінансове забезпечення діяльності з позиції реалізації неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків [3].

Фінансове забезпечення інновацій на усіх етапах інноваційного циклу потрібно здійсню-

вати на основі вибору та аналізу усіх потенційно можливих джерел фінансових ресурсів, пошуку оптимального варіанту фінансування, тобто максимальної віддачі від капіталовкладень за умов мінімальних витрат, забезпечення цільового й ефективного використання коштів та одночасного запровадження державою низки заходів стимулюючого характеру. Це вимагає створення й ефективного функціонування системи фінансування інноваційної діяльності і є важливим і актуальним завданням держави. Однак способи та методи його вирішення мають істотно відрізнятися на державному рівні управління та на рівні окремого підприємства.

Система фінансування інноваційної діяльності на рівні окремого підприємства має бути націлена передусім на фінансування інноваційних проектів, які сприятимуть зміцненню його конкурентних позицій, а на рівні держави – на створення необхідних передумов для швидкого й ефективного упровадження інновацій та розвиток науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямах економічної діяльності.

Ці завдання можуть вирішуватися шляхом прямого бюджетного фінансування, надання грантів недержавними організаціями та фондами, через створення інституційно-правових умов, за яких заохочувалося б фінансування науково-дослідних робіт комерційними структурами.

Деякі економісти розглядають фінансування інноваційної діяльності лише як грошові відносини з іншими суб'єктами господарювання та банками стосовно оплати науково-технічної продукції, технічного та матеріального забезпечення, розрахунків з трудовими колективами та державними органами управління. Проте, система фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства передбачає не лише сукупність відносин у зв'язку з пошуком, залученням та ефективним використанням фінансових ресурсів, але й організаційні форми і методи їх впливу на ефективність інновацій.

Основними принципами системи фінансування мають стати:

– чітка цільова орієнтація;

– обґрунтованість інструментів та методів, які будуть використані;

– залучення усіх можливих джерел фінансування;

– використання максимальної кількості технічних, технологічних, організаційних та інших видів інновацій;

– постійне пристосування до змінних умов навколишнього середовища.

У роботах [4; 5] обґрунтовано, що реформування системи господарювання та організаційних форм підприємництва визначили появу широкого кола джерел фінансування, вивчення яких дало змогу їх згрупувати.

На рисунку 1 подано схему основних джерел залучення фінансових ресурсів на інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, в основу якої покладено підхід В.М. Хобти [6]. Основні джерела фінансування інноваційного розвитку поділено на три групи: бюджетні кошти, іноземні інвестиції та кошти підприємства, які, в свою чергу, поділяються на внутрішні та зовнішні. Перші представляють власні кошти підприємства, другі – позикові. Виділяють також умовно власні кошти, тобто підприємство має їх у своєму розпорядженні та в той же час вони є зовнішніми (асигнування на безоплатній основі, субординовані займи, кошти власників, акціонерів та пайовиків).

Кожне підприємство само має обирати які саме з них використовувати і в якому відсотковому співвідношенні при інвестуванні різних варіантів інноваційного розвитку.

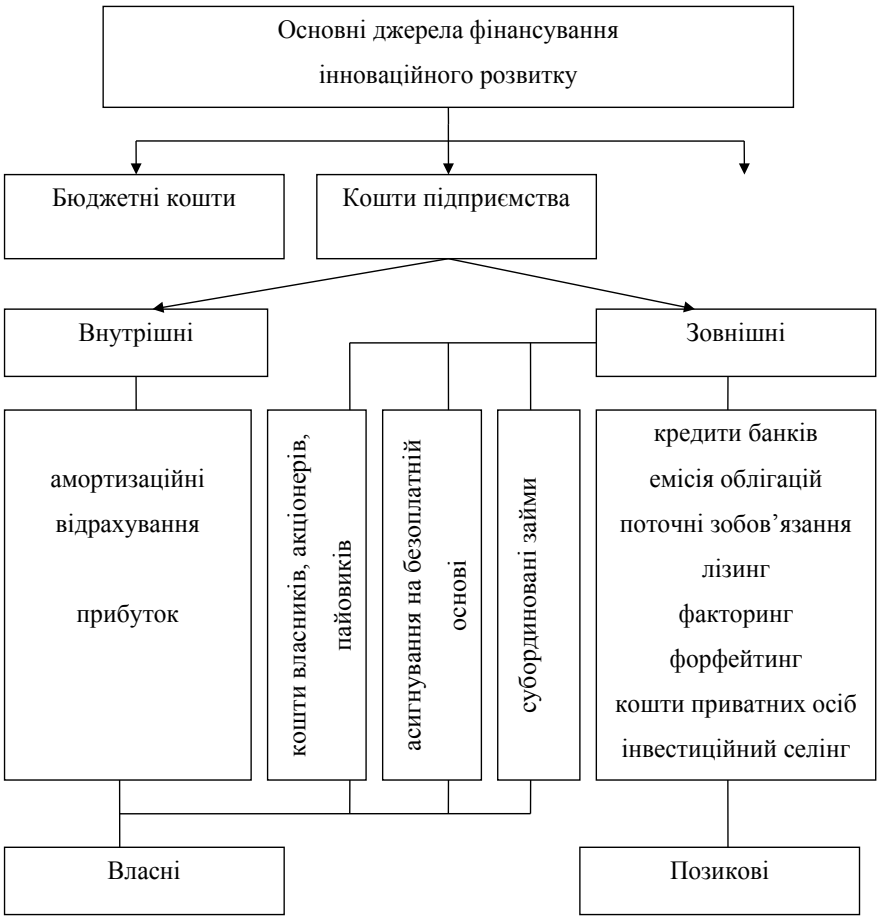


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційного розвитку підприємств

Обираючи ті чи інші джерела фінансування, необхідно враховувати їх особливості.

Так, власні фінансові ресурси підприємства (прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів та амортизація) найчастіше використовуються для фінансування невеликих за обсягами робіт інноваційних проектів чи програм (наприклад, модернізація деяких видів устаткування) і мають певні переваги, зокрема:

– підвищують стабільність, надійність, ліквідність та кредитоспроможність підприємства;

– виключають витрати на фінансування розвитку;

– дозволяють швидко залучати кошти;

– мають високу віддачу за критерієм норми прибутковості інвестиційного капіталу.

Разом з тим вони передбачають обмежений обсяг залучення та не дозволяють достатньо повно проводити зовнішній контроль за ефективністю їх використання.

Позикові кошти, навпаки, мають високі можливості залучення і зовнішній контроль за ефективністю їх використання.

Основною перевагою позикового капіталу є порівняно низька його вартість по відношенню до вартості акціонерного капіталу, оскільки:

– більш низькі витрати по його технічному забезпеченню та ті, що пов'язані із залученням;

– значно нижча доподаткова ставка відсотків за позиковим капіталом, що пов'язано з більш низьким ризиком, оскільки у випадку банкрутства спочатку задовольняються вимоги кредиторів;

– підприємство економить на податкових платежах (ефект «податкового шита»), оскільки плата за позиковий капітал зменшує оподатковувану базу.

– позиковий капітал не дає право його власникам на управління.

Проте позиковий капітал має і кілька негативних моментів, а саме:

– передбачає складність у залученні та оформленні;

– потребує надання гарантій;

– отримує підвищений ризик банкрутства у зв'язку з несвоєчасним погашенням боргу;

– необхідність концентрації грошових коштів до моменту погашення позики. Так як термін повернення позикового капіталу є чітко визначеним кредитною угодою, то керівництво повинно обов'язково розробляти схеми погашення отриманих сум (утворення накопичувального фонду або залучення нової позики);

– суттєва частка позикового капіталу дає можливість кредиторам контролювати певні рішення підприємства, що приймаються. У практиці навіть існують випадки коли у договорі банківської позики присутні вимоги обов'язкової частки рефінансування чистого прибутку або утворення фонду погашення, що може не відповідати інтересам підприємства [7].

На нашу думку, для вирішення проблеми пошуку фінансових ресурсів для інноваційного розвитку доцільно використовувати досвід розвинених країн світу.

Досвід розвинених країн світу свідчить про існування низки ефективних форм підтримки інноваційної сфери [8, с. 37-38]: гарантування державою позик, пільгове кредитування інноваційного підприємництва, податкові пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, податкове списання (зменшення оподатковуваного доходу), податковий кредит (зменшення суми податкового зобов'язання), банківське кредитування, вкладання коштів у розвиток інноваційної інфраструктури, активне використання програмно-цільових методів у разі розподілу бюджетних коштів, зворотне та незворотне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах, венчурний (ризиковий) капітал тощо. Кожна країна самостійно обирає співвідношення між зазначеними формами, як правило, ураховуючи такі принципи [8, с. 38]: 1) фіскальні преференції повинні мати прозорі критерії та процедуру отримання, стимулювати всі підприємства інвестувати у власний інноваційний потенціал; 2) використання адресної допомоги (державне замовлення, кредити, гранти, прямі інвестиції, фінансові гарантії) для підприємств, чиї проекти мають виняткове значення для економіки чи безпеки країни; 3) урахування вимог до фіскальних стимулів: простота доступу, низький рівень витрат на адміністрування з боку держави та підприємств, гарантованість отримання стимулів у разі виконання висунутих вимог, стабільність правил; обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів тощо.

Однак заходи, що застосовуються в різних країнах, мають бути пристосовані до економіко-правових умов нашої країни.

Висновки. Для подолання кризових явищ у економіці нашої країни, її стабілізації та стійкого підйому потрібен перехід на інноваційний шлях розвитку. Однак на промислових підприємствах через відсутність достатнього обсягу коштів проглядається тенденція до зниження інноваційної активності, що вимагає створення дієвої системи державного стимулювання.

Для фінансування інноваційної діяльності підприємств виділяють бюджетні кошти, іноземні інвестиції та кошти підприємства, які, в свою чергу, поділяються на внутрішні (власні кошти підприємств) та зовнішні (позикові кошти).

Фінансове забезпечення інновацій вимагає постійного аналізу усіх потенційно можливих джерел фінансових ресурсів, пошуку оптимального варіанту фінансування, забезпечення цільового й ефективного використання коштів та запровадження державою заходів, спрямованих на стимулювання інноваційної активності, а саме використання досвіду розвинутих країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко П.Т. Регіональні аспекти активізації інноваційної діяльності / П.Т. Бубенко // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 266-271.
2. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. … на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец.: 08.04.01 / О.І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
3. Сокирська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокирська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89-93.
4. Возняк Г.В. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні : монографія / Г.В. Возняк, А.Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2007. – 183 с.
5. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку підприємства : монографія / В.І. Рошило. – Чернівці : Книги-XXI, 2006. – 272 с.
6. Хобта В.М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємстві : монографія / В.М. Хобта, А.В. Мєшков, О.Ю Попова ; Ін-т економіки пром-ті, ДНТУ. – Донецьк, 2005. – 343 с.
7. Азарова А.О. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу // Економічний простір. – 2008. – № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_15/azarova.pdf.
8. Система фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gi.edu.ua/content/_f04_k01/material/e_o_i_d/L8.pdf.

УДК 336.71

Шмуратко Я.А.
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF BANKING REGULATION ON DERIVATIVES MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті визначено особливості функціонування ринку похідних фінансових інструментів, проаналізовано сучасні наукові підходи до визначення сутності банківського регулювання та механізму регулювання операцій банків на ринку похідних фінансових інструментів; запропоновано авторське трактування сутності регулювання банківської діяльності на ринку похідних фінансових інструментів та надано рекомендації щодо удосконалення методів регулювання.

Ключові слова: фінансовий ринок, банк, ринок похідних фінансових інструментів, регулювання, механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье определены особенности функционирования рынка производных финансовых инструментов, проанализированы современные научные подходы к определению сущности банковского регулирования и механизма регулирования операций банков на рынке производных финансовых инструментов; предложена авторская трактовка сущности регулирования банковской деятельности на рынке производных финансовых инструментов и даны рекомендации по совершенствованию методов регулирования.

Ключевые слова: финансовый рынок, банк, рынок производных финансовых инструментов, регулирование, механизм.

ANNOTATION

In the article the features of function in market of derivatives analyzed modern scientific approaches to determining the nature of banking regulation and mechanism of regulation of banking transactions in the market of derivative financial instruments; The author interpretation of the nature of banking regulation in the market of derivatives and recommendation on improving management techniques.

Keywords: financial market, bank, derivatives market, regulation, mechanism.

Постановка проблеми. В умовах впливу глобалізації та інформаційних технологій на діяльність фінансових посередників, у поєднанні з процесами дезінтермедіації функцій банків на фінансовому ринку та падіння рівня доходності традиційних фінансових інструментів, банки України активізують процеси впровадження та використання нових продуктів на кредитному та фондовому ринках. Діяльність банків поступово ускладнюється, розширюється перелік послуг та операцій, які не є традиційними для них, унаслідок чого збільшуються доходи банківських установ, але у той же час підвищуються ризики, тому виникає необхідність у регулюванні процесів використання новітніх фінансових інструментів.

Зазначене підтверджується аналізом чинників, що сприяли виникненню останньої світової фінансово-економічної кризи, одним із яких були суттєві недоліки в системі регулювання діяльності банківського сектору економіки практично усіх країн світу. Необхідність вирішення проблем, з якими стикнулися міжнародні та національні регулятори фінансових ринків при подоланні негативного впливу кризи, потребує не тільки нових підходів до регулювання, а й глибинної трансформації та переосмислення існуючих методів регулювання, формування нових концептуальних засад регулювання сучасної діяльності банків, що свідчить про актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів регулювання діяльності банків присвячена досить велика кількість наукових праць. Серед наукових праць, які стали теоретичною основою дослідження даного питання, необхідно відзначити роботи зарубіжних учених: Л. Галіца, Я. Гінді, Дж. Маршала і В. Бансала, Х. Мінскі, Ж. Матука та ін. Серед вітчизняних науковців заслуговують уваги роботи Б. Адамика, Л. Алексеєнко, І. Лютого, В. Міщенка, О. Орлюка, Л. Примостки та ін.

Суттєвий внесок в дослідження процесів регулювання ринку зробили такі вчені, як: А. Буренін, А. Галанов, О. Гришина, О. Звонова, А. Фельдман. Серед вітчизняних науковців проблемам розвитку ринку похідних фінансових інструментів присвячені праці А. Бурденко, Л. Примостки, О. Сохацької та ін.

Аналіз наукових праць дозволяє дійти висновку, що проблематиці регулювання банківської діяльності присвячено велику кількість наукових досліджень, а при дослідженні ринку похідних фінансових інструментів (далі ПФІ) здебільшого визначаються сутність, місто та роль ПФІ у фінансовій системі. Разом з тим проблемам регулювання цього сегменту фінансового ринку приділено, на нашу думку, недостатньо уваги, тому вони потребують подальшого поглибленого вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Використання ПФІ сучасними банками, як свідчать результати останньої світової економічної кризи, в умовах відсутності дієвих методів та норм регулювання має проциклічний характер, тобто посилює кризові явища на фінансових ринках. Сучасні прагнен-

ня учасників фінансового ринку до оптимізації балансів, пошук нових джерел прибутковості та необхідність страхування ризиків призвело до зростання обсягів ринку ПФІ, особливо його позабіржових операцій до рівня передкризового 2007 р. Особливу занепокоєність викликає той факт, що у після кризовий період фінансові холдинги США (яким належать 34,7% сукупних активів американської банківської системи) збільшили обсяги похідних фінансових інструментів на 72% при зростанні реальних активів лише на 23%. Збільшують обсяги операцій з похідними фінансовими інструментами і європейські банки. Тому, на наш погляд, розробка та використання нових засад регулювання діяльності банків на ринку ПФІ стає нагальним завданням сьогодення.

Метою статті є аналіз методологічних засад регулювання діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення. Для досягнення мети у статті вирішено такі завдання: визначено особливості функціонування ринку похідних фінансових інструментів, проаналізовано сучасні наукові підходи до визначення сутності банківського регулювання та механізму регулювання операцій банків на ринку похідних фінансових інструментів, надано рекомендації щодо удосконалення методів регулювання.

Виклад основного матеріалу. Особливості функціонування ринку ПФІ, його «інфекційна» природа, роль банків на цьому сегменті фінансового ринку, системні ризики, які генеруються банківськими установами в процесі здійснення операцій на ринку ПФІ, потребують детального аналізу існуючих та розробки нових методів та підходів щодо загального регулювання операцій як на ринку ПФІ, так і регулювання діяльності банків на цьому сегменті фінансового ринку.

Критичний аналіз наукової літератури дозволяє дійти висновку, що не існує єдиної думки щодо сутності поняття «банківське регулювання». Визначаючи зміст поняття банківського регулювання, на нашу думку, варто звернути увагу на розкриття змісту поняття «регулювання».

Енциклопедія соціології надає наступне тлумачення поняття «регулювання»:

1. Приведення у порядок, впорядкування (механізму, діяльності тощо); управління рухом, напрямом, діями, відносинами тощо.

2. Сукупність приписів, що створюють органи влади або управління і мають за мету внести відомий порядок в ту або іншу сферу життя.

3. Форма цілеспрямованого управлінського впливу, орієнтованого на підтримку рівноваги керованого об'єкта та на його розвиток за допомогою введення в нього регуляторів (норм, правил, цілей, зв'язків)» [1]. Зауважимо, що у порівнянні, наприклад, з тлумаченням, що надається словником іншомовних слів [2, с. 497], регулювання розглядається не тільки як впорядкування, а і як управління напрямку розвитку об'єкту регулювання. Це уточнення актуальне для дослідження вітчизняного ринку ПФІ, який знаходиться на етапі свого формування, тобто національні регулятори мають змогу скеровувати напрям розвитку, тоді як регулятори розвинених країн мають впорядковувати вже сформовані національні ринки.

Суттєвий внесок в визначення економічної сутності поняття «регулювання», який відображає особливості сьогоденних процесів в світовій фінансовій системі, зробили автори дослідження «Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів». Так, регулювання розглядається як «самостійна організаційна система, базова на взаємодії механізмів регулювання діяльності конкретних суб'єктів економіки..., цілісний організм, мета діяльності якого полягає в тому, щоби привести у належно впорядковану всю економічну систему» [3, с. 24]. Мета регулювання досягається шляхом створення моделі механізму регулювання, якому властивий пошук взаємодій, взаємозв'язків, процес економічного налаштування, здатний ураховувати розмаїття чинників відтворення, тобто цей механізм з'являється як результат взаємодії механізмів регулювання окремих суб'єктів.

Таким чином, при визначенні сутності поняття регулювання, автори наголошують на необхідності врахування взаємозв'язків між елементами економічної системи, яка є об'єктом регулювання, що дозволяє враховувати її особливості та відмінності. На нашу думку, використання зазначених методологічних засад буде сприяти формуванню наукових основ регулювання операцій банків на ринку ПФІ.

Щодо поняття «банківське регулювання», то проведений аналіз існуючих трактувань надає змогу дійти висновку, що у наукових розробках існує принаймні два підходи до визначення цього терміну.

Представники першого під регулюванням розуміють вплив держави на розвиток банківського сектора економіки, який забезпечує стабільний розвиток та функціонування банківської системи. Наприклад, Б. Адамик, О. Любунь, О. Орлюк та інші визначають банківське регулювання як систему заходів, за допомогою яких центральний банк забезпечує стабільне, безпечне функціонування банків та запобігає дестабілізуючим процесам у банківському секторі [4, с. 174; 5, с. 208-209; 6, с. 151].

Представники другого підходу акцентують увагу на нормах та механізмах чинного регулювання, розуміючи під банківським регулюванням створення відповідної нормативної бази, яка регламентує діяльність банківських установ. Так, В. Міщенко під банківським регулюванням розуміє насамперед створення відповідної правової бази у вигляді законодавчих та нормативних положень, які б визначали такі межі поведінки банків, які б сприяли надійному та ефективному функціонуванню банківської системи [7, с. 47]. Аналітики Світового

банку визначають банківське регулювання як «...процес формування і закріплення уповноваженими органами спеціальних правил та норм на основі діючих законів зі метою їх ефективного застосування у діяльності банків» [8, с. 116].

Зауважимо, що методи регулювання діяльності банків на ринку ПФІ підпорядковуються специфічним нормам регулювання ринку ПФІ та водночас є складовими системи регулювання банківських операцій. Саме тому дієве регулювання операцій банків з похідними фінансовими інструментами можливе виключно при наявності дієвих норм регулювання ринку ПФІ.

Як було зазначено вище, аналіз наукової літератури, яка присвячена дослідженням ринку похідних фінансових інструментів, дозволяє дійти висновку, що наукові праці сучасних вчених присвячені здебільшого дослідженню сутності інструментів ринку ПФІ, стратегій їх використання для вирішення окремих завдань економічних суб'єктів. Щодо досліджень сучасних проблем регулювання ринку ПФІ, то варто зазначити, що науковці переважно приділяють увагу загальним проблемам фінансового регулювання, визначаючи загальні принципи та засади процесів регулювання операцій на цьому ринку. Це зумовлено, на нашу думку, перш за все відсутністю єдиних підходів до визначення сутності ринку ПФІ, складності його структури, специфічних особливостей функціонування. Так, на думку більшості вчених, ринок ПФІ є частиною ринку рику цінних папері, тому він не розглядається як самостійний об'єкт регулювання та підпорядковується загальним нормам регулювання фінансового ринку та ринку цінних паперів.

Зауважимо, що міжнародні фінансові інституції постійно приділяють увагу питанням регулювання операцій з цінними паперами. Так, ще у 1998 р. Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) схвалила доповідь «Цілі і принципи регулювання ринку цінних паперів» де підкреслюється, що принципи регулювання цінних паперів розповсюджуються і на ринки ПФІ, коли це випливає з контексту. У цьому ж документі визначено основні цілі регулювання, до яких відносяться наступні: захист інвесторів, забезпечення законності,ефективності та прозорості ринку, сприяння зниженню системних ризиків. Визначені цілі ще й досі є актуальними, тому, на нашу думку, можуть бути реалізовані шляхом імплементації у законодавчі акти та норми, що регулюють сучасну діяльність учасників ринку ПФІ [9, с. 320].

Необхідність подальших розробок методологічних засад регулювання ринку похідних фінансових інструментів виникла після фінансової кризи 2008 р., коли проблеми регулювання цього ринку з площини економічних досліджень перейшли у площину політичних дискусій та стали предметом обговорення на рівні керівників провідних країн світової економіки.

Міжнародні підходи, що рекомендовані для реформування системи регулювання світових фінансових ринків і ринку ПФІ, як їх найбільш ризикової складової, викладені у рішеннях самітів G20 (2008 та 2009 рр.). До основних положень та рекомендацій самітів необхідно віднести:

- стандартизацію похідних фінансових інструментів;
- введення інституту централізованого клірингу для операцій з похідними фінансовими інструментами;
- формування торгових репозитаріїв з метою створення інформаційної бази для збереження та подання достовірних даних по всіх позабіржових деривативах для здійснення централізованого клірингу незалежно від місця угоди;
- інтеграцію принципу підвищених вимог до капіталу для тих фінансових інституцій, що здійснюють операції з позабіржовими деривативами та не підлягають централізованому клірингу (принципи Базеля III) [10].

Але вказані рекомендації, на нашу думку, мають інституціональний характер, який має на меті регулювання та впорядкування механізмів функціонування ринків ПФІ. Разом з тим відсутні рекомендації щодо управління та контролю за ризиками, що генеруються при використанні похідних фінансових інструментів суб'єктами ринку ПФІ взагалі та банками зокрема.

Зауважимо, що в сучасних умовах впровадження зазначених вище рекомендацій виникає необхідність розробки механізму регулювання. У зв'язку з цим заслуговує на увагу підхід до визначення механізму регулювання ринку ПФІ, запропонований вченими О. Гришиною та О. Звоновою [11]. Вчені пропонують здійснювати регулювання ринку похідних фінансових інструментів на мікро– та макроекономічному рівнях.

На мікроекономічному рівні пропонується використовувати внутрішні методи регулювання, а саме – саморегулювання учасниками ринку операцій з похідними фінансовими інструментами, яке здійснюється безпосередньо професійними учасниками ринку як окремо (приватне управління ризиками або «ринкова дисципліна»), так і шляхом створення колективних систем фінансової допомоги, участі банків та інших суб'єктів ринку в процесах регулювання в якості внутрішніх регуляторів фінансових ризиків.

На макроекономічному рівні автори пропонують використовувати зовнішні методи регулювання, які визначаються як комплекс ринкових та державних методів регулювання, що спрямовані на впорядкування руху капіталу на національному та міжнаціональному ринках, та мають на меті підтримку фінансового ринку, підтримку забезпечення неінфляційного зростання національної економіки, забезпечення руху капіталів між галузями та державами

та формування системи фінансової безпеки у всіх секторах фінансового ринку [11, с. 116-120]. Отже, автори пропонують при визначенні методів регулювання операцій на ринку ПФІ розглядати його як складову міжнародного фінансового ринку, акцентуючи увагу на необхідність системного аналізу, враховуючи взаємозалежності та взаємозв'язки між ринками.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи результати дослідження, вважаємо, що з урахуванням специфіки ринку похідних фінансових інструментів, який за своєю сутністю є «надбудовою» над ринками базисних активів та, таким чином, охоплює всю економічну систему, необхідно формувати методологічні підходи до регулювання саме на цьому. Крім того, необхідно враховувати те, що банки відіграють провідну роль у функціонуванні цього сегменту фінансового ринку, а банківське регулювання операцій з похідними фінансовими інструментами виходить за межі загально визначеного поняття банківського регулювання як за метою регулювання, так і за методологію. Тому, на нашу думку, банківське регулювання повинно ґрунтуватися на дослідженні та виявленні механізмів взаємодії банківських установ з іншими суб'єктами господарювання, що функціонують на ринку ПФІ, відображаючи та враховуючи взаємозв'язки та вплив діяльності банків на загальний стан економічної системи. Механізми функціонують на засадах відповідних законів, норм, процедур та правил. Зазначене надає змогу визначити регулювання банківської діяльності на ринку похідних фінансових інструментів як процес формування і закріплення уповноваженими органами спеціальних правил та норм на основі діючих законів, які б відображали механізми взаємодії та зв'язків банківських установ з іншими елементами економічної системи, з метою досягнення стабільного функціонування та розвитку економічної системи у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Antinazi. Энциклопедия социологии, 2009. Словари и энциклопедии на Академике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/socio/3417/РЕГУЛИРОВАНИЕ.
2. Словник іншомовних слів [уклад. С.М. Морозов, Л.М. Шкарапута]. – К. : Наук. думка, 2000. – 680 с.
3. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів : монографія / [Л.О. Примостка, М.І. Диба, О.О.Чуб та ін.] за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.
4. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : навчальний посібник. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.
5. Національний Банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О.С. Любунь, В.С. Любунь, І.В. Іванець. – Київ : Центр навч. л-ри Ун-т екон. та права «КРОК», 2004. – 351 с.
6. Орлюк О.П. Банківське право : навч. посіб. / О.П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 376 с.
7. Міщенко В.І. Банківський нагляд : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва]. – К. : Знання, 2004. – 406 с.
8. Грюнинг Х. Ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, Братанович Соня Брайович ; пер. с англ. сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова. – М. : Издательство «Весь Мир»; 2003. – 304 с.
9. Алан Рот, Александр Захаров, Яков Миркин, Ричард Бернард, Петр Баренбойм, Бруксли Борн. Основы государственного регулирования финансового рынка. Зарубежный опыт : учебное пособие для юридических и экономических вузов. – М. : Юридический Дом «Юстицинформ», 2002. – 512 с.
10. Астапов К.Л., Развитие рынка деривативов в Российской Федерации в контексте решений стран «Группы 20» // Деньги и кредит. – 6/2013. – С. 59.
11. Гришина О.А., Звонова Е.А. Регулирование мирового фінансового рынка: Теория, практика, инструменты. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 410 с.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Бондар Ю.В.
аспірант кафедри фінансового аналізу і контролю
Київського національного торговельно-економічного університету

АУДИТ ПОДАТКОВИХ ВИТРАТ

AUDIT OF TAX EXPENDITURES

АНОТАЦІЯ

Враховуючи часті зміни податкового законодавства і відсутність відповідної чіткої побудови системи оподаткування, а також неоднозначне тлумачення нормативно-правових актів, у практичній діяльності підприємств мають місце допущення помилок. У результаті ускладненої економічної системи виникають податкові витрати в діяльності підприємств. Тому постійно посилюється роль аудиту як основного інструмента підтвердження достовірності та прозорості фінансової звітності. У статті розкрито основні організаційно-методичні аспекти аудиту податкових витрат. За результатами досліджень запропоновано шляхи вдосконалення аудиту податкових витрат.

Ключові слова: податкові витрати, аудит, ризик, податок, модель фінансового аудиту.

АННОТАЦИЯ

Учитывая частые изменения налогового законодательства и отсутствие соответствующей четкой построения системы налогообложения, а также неоднозначное толкование нормативно-правовых актов, в практической деятельности предприятий имеют место допущение ошибок. В результате осложненной экономической системы возникают налоговые расходы в деятельности предприятий. Поэтому постоянно усиливается роль аудита в качестве основного инструмента подтверждения достоверности и прозрачности финансовой отчетности. В статье раскрыты основные организационно-методические аспекты аудита налоговых расходов. По результатам исследований предложены пути совершенствования аудита налоговых расходов.

Ключевые слова: налоговые расходы, аудит, риск, налог, модель финансового аудита.

ANNOTATION

Errors occur due to the complexity of tax legislation and weaknesses in the tax system. Thus there are tax expenditures. An audit is a financial instrument that confirms chesnost financial statements. The article presents a technique and organization of audit of tax expenditures. Found ways to improve audit of tax expenditures.

Keywords: tax expenditures, audit, risk, tax, financial audit model.

Постановка проблеми. За результатами набутого досвіду як на території України, так і по за її межами, можна стверджувати про те, що в сучасних умовах господарювання неможливо уявити ефективну систему управління без ефективної системи аудиту.

Загальна проблема полягає у відсутності обґрунтованих дієвих внутрішньофірмових стандартів аудиторської перевірки за об'єктами обліку. Важливою складовою зазначеної проблеми є недосконалість методичних засад аудиту витрат підприємств, що складає найбільшу питому вагу будь-якої перевірки різноманітних суб'єктів господарювання.

Як показує практика, аудиторські підприємства використовують власні розробки щодо порядку перевірки витрат підприємства і жодне з них не враховує досвід своїх колег і власні здобутки, бо їх не викладено в економічних джерелах у тому вигляді, що необхідний для виконання ефективних аудиторських процедур. Результатом цього є збільшення не лише термінів перевірки, а і зниження якості та результативності такого аудиту. Кожну перевірку нового замовника, аудитори розпочинають з чистого аркушу, шляхом спроб і помилок.

У сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання підтвердження повноти та достовірності фінансової звітності з питань, що пов'язані з податковими витратами, а також відповідності її чинному законодавству України є основною метою аудиту податкових витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань аудиту діяльності, що пов'язана з податковими витратами займалися українські дослідники І. Двуреченська [1], К. Логвинова [2], Т. Меліхова [3], О.М. Тимченко [4], О. Редько [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У рамках дослідження невирішеними питаннями, які підтверджують актуальність даного дослідження, є визначення специфічних особливостей фінансового аудиту податкових витрат, його завдань, методики та організації проведення.

Постановка завдання. Фінансовий аудит податкових витрат – незалежна аудиторська перевірка фінансового та податкового обліку, метою якого є визначення правильності нарахування витрат, а також відображення цих витрат у регламентованої звітності. Такий елемент як «податкові витрати» та їх відповідний аудит є питанням недостатньо розкритим, яке потребує подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі проведення фінансового аудиту податкових витрат перевіряється бухгалтерський і податковий облік за період не більше трьох років. Обсяг перевірки і період проведення аудиту затверджується замовником. За необхідності у договорі на проведення фінансового аудиту податкових витрат обумовлюється додатковий перелік об'єктів, по яких буде отримано думку аудитора.

Фінансовий аудит податкових витрат застосовується:

– для перевірки правильності ведення податкового та бухгалтерського обліку на підприємстві;

– при зміні головного бухгалтера, фінансового директора або директора компанії;

– перед перевіркою податкових органів;

– для перевірки податкової звітності перед здачею в податкову інспекцію;

– інше.

При здійсненні фінансово-господарської діяльності підприємства на проведення фінансового аудиту податкових витрат спонукають такі причини, що зображені на рисунку 1.

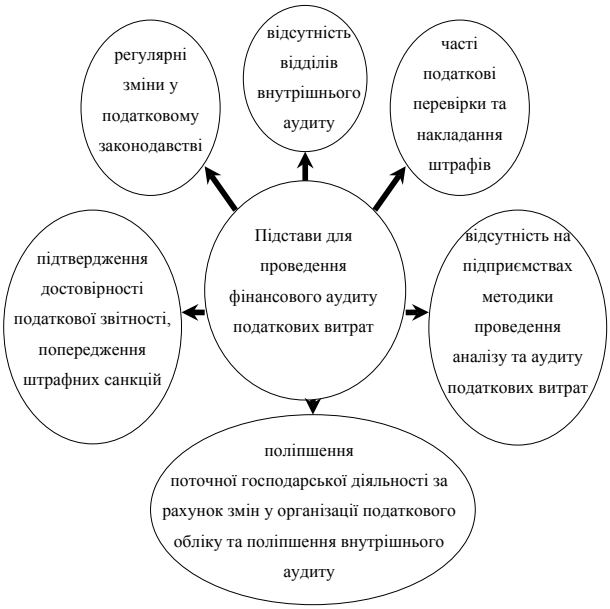


Рис. 1. Підстави для проведення фінансового аудиту податкових витрат

Слід також ураховувати, що складність фінансового аудиту податкових витрат викликана саме специфікою даних витрат.

Виходячи з сутності податкових витрат, відповідний фінансовий аудит можна класифікувати таким чином:

1. Фінансовий аудит витрат на визначення податкових зобов'язань:

- аудит витрат на роботу системи бухгалтерського обліку;
- аудит витрат на отримання інформації від третіх осіб;
- аудит витрат на уточнення інформації.

2. Фінансовий аудит витрат на податкове адміністрування:

- аудит витрат на оптимізацію податкових платежів;
- аудит витрат на підготовку фінансової звітності:
  - аудит витрат на складання звітності;
  - аудит витрат на уточнення звітності;
  - аудит витрат на створення нової звітності.
- аудит витрат на подання звітності;
- аудит витрат на податкове узгодження зобов'язань.

3. Фінансовий аудит витрат на обслуговування податкових зобов'язань:

- аудит витрат на оплату зобов'язань;
- аудит витрат на сплату санкцій;
- аудит витрат, пов'язаних з неефективністю податкового менеджменту.

Враховуючи складну систему податкових витрат, недосконалість податкового законодавства, значний податковий тиск на підприємства, необхідність різного відображення однієї і тієї ж операції в бухгалтерському і податковому обліку, що залежить від розбіжностей у законодавстві, тощо, ризик підприємства збільшується. А з урахуванням великих штрафів, які накладаються на підприємства, та пені, що стягується за прострочення платежів, збільшується аудиторський ризик.

Джерелами виникнення податкових ризиків виступають різні фактори. Спираючись на міжнародний досвід, за результатами анкетування відношення частки різних факторів, що впливають на виникнення податкових ризиків розподілено наступним чином:

– людський чинник становить 42%;

– відсутність збігу декларованих дій власників з фактичними – 21%;

– стратегічні помилки при плануванні бізнесу – 17%;

– нечіткість і висока динаміка законодавства і судової практики – 14%;

– протиправні дії або бездіяльність представників державних контролюючих органів – 6% (рис. 2).

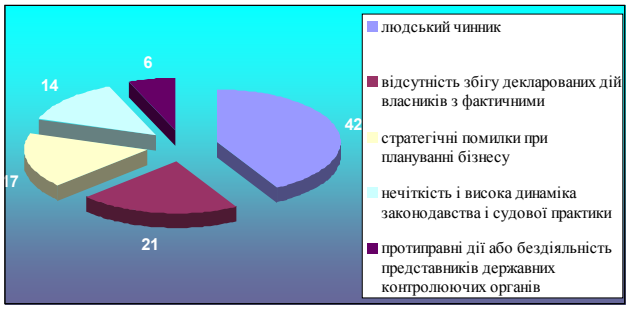


Рис. 2. Відношення частки різних факторів, що впливають на виникнення податкових ризиків

Тому фінансовий аудит розрахунків податкових витрат є одним із найтрудомісткіших, найскладніших і найвідповідальніших ділянок в аудиторській практиці.

Для фінансового аудиту податкових витрат велика увага приділяється саме інформаційній

базі. Для успішного виконання першого етапу фінансового аудиту податкових витрат аудитор має отримати та дослідити таке:

– інформацію про специфіку діяльності суб'єкта господарювання;

– нормативно-правові акти, норми яких мають безпосереднє відношення до податкових витрат;

– установчі, розпорядчі документи органу управління;

– фінансову, податкову і статистичну звітність;

– матеріали попередніх аудиторських перевірок.

При здійсненні перевірки аудитору необхідно дослідити відповідність податкової та фінансової звітності нормативним і методологічним вимогам до її складання. Виходячи з цього, перед аудитором з метою перевірки податкових витрат стоять завдання, що зображені на рисунку 3.

Рис. 3. Завдання з фінансового аудиту податкових витрат

Особливостями даних завдань фінансового аудиту податкових витрат є:

1. При виконанні перевірки реальності існування податкових витрат аудитор має перевірити достовірність понесення таких витрат, які мають відображатися у Балансі підприємства (Звіт про фінансовий стан) та Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

2. Підтвердження повноти відображення операцій з податкових витрат в бухгалтерському обліку, податковій та фінансовій звітності. На даному етапі аудитор має підтвердити, що всі господарські операції, пов'язані з податковими витратами, відображені у бухгалтерському та податковому обліку і, що найважливіше, враховані усі відмінності та особливості такого відображення. Тобто важливо врахувати вимоги до визначення порядку та дати визнання податкових витрат.

3. Віднесення податкових витрат до складу витрат підприємства. З метою перевірки правильності віднесення витрат аудитору необхідно перевірити правильність визнання даного типу витрат у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

4. Завдання перевірки правильності оцінювання зобов'язань за податками і зборами відповідно до вимог податкового законодавства є найбільш трудомістким і головним завданням. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» [6], поточна заборгованість, до якої належать податки і збори, оцінюється за сумою погашення. Існує низка особливостей податкового обліку, яким потрібно приділити особливу увагу, наприклад відображення тимчасових податкових різниць. Ця категорія відображає суми, що мають вирахувані або нараховані суми до поточної заборгованості, хоча факт їх виникнення відноситься до минулих періодів.

5. Визнання податкових витрат у відповідних звітних періодах. На даному етапі аудитор приділяє увагу порядку, а особливо даті здійснення господарських операцій, що є підставою для виникнення податкових витрат, а також відображення заборгованості у податковій та фінансовій звітності у відповідних звітних періодах.

6. Перевірка розрахунку суми податків і зборів. При виконанні даного завдання аудитор перевіряє правомірність застосування відповідних ставок податків та зборів, а також здійснюється арифметична перевірка розрахунку сум обов'язкових платежів до бюджету.

7. Перевірка розрахунку суми податкових витрат. При виконанні даного завдання аудитор перевіряє суми податкових витрат, методи їх розподілу та нарахування, безпосередньо здійснюється арифметична перевірка.

Будь-який вид аудиту може бути вдосконалений із-за використання автоматизованих програм. За даними рейтингу автоматизованих програм, які використовуються в обліку фізичними та юридичними особами, який представлено на рисунку 4, левова частка припадає на 1С. Популярність даної програми не виключає помилки, які виникають у процесі її використання.

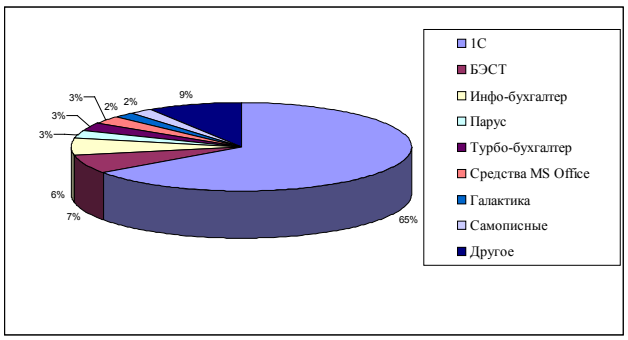


Рис. 4. Рейтинг автоматизованих програм бухгалтерського обліку

Без процесу нарахування заробітної плати не обходяться жодне діюче підприємство. Щомісячно за результатами розрахунків заробітної плати працівників здійснюються відповідні утримання і нарахування, зокрема ЄСВ та ПДФО. Виходячи зі статистичних даних, найчастіше для обліку застосовуються програмний продукт – 1С. Специфічною особливістю даної програми є те, що вона складається з різних платформ, виходячи з потреб користувача.

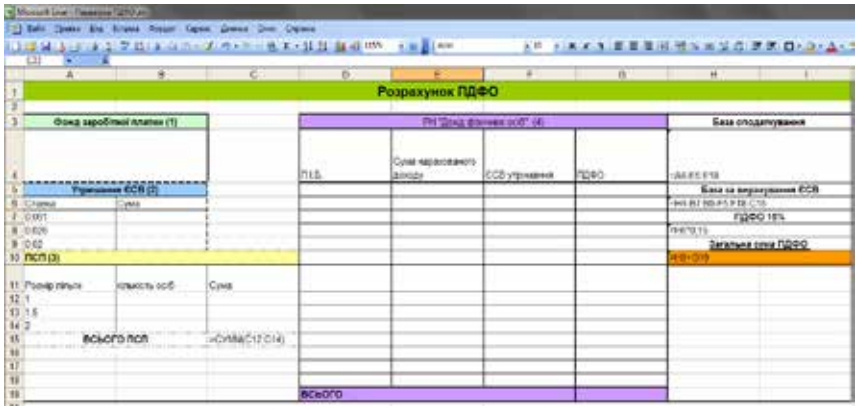


Рис. 5. Фрагмент робочого вікна програми «Microsoft Excel» під час роботи з електронною таблицею «Розрахунок ПДФО»

Таким чином, для нарахування заробітної плати одночасно будуть задіяні дві платформи: 1С: Підприємство та 1С: Зарплата і управління персоналом. Виходячи з даних табеля обліку робочого часу та інших документів, що вп ливають на особливості нарахування заробітної плати, в 1С: Зарплата і управління персоналом здійснюється розрахунки заробітної плати, суми утримань та нарахувань.

Для поєднання бази даних між платформами 1С: Підприємство та 1С: Зарплата і управління персоналом використовуються функції експорті та імпорту. Недосконалість даного процесу, що проявляється в неякісному експорті-імпорті, у результаті якого база даних, що потрапляє до 1С: Підприємство, містить відхилення порівняно з початковою базою даних в 1С: Зарплата і управління персоналом.

У процесі, через відхилення в роботі платформ 1С, підприємство несе податкові виткати, які виникають в результаті недонарахувань сум по виплатам заробітної плати.

З метою підвищення якості аудиту податкових витрат, нами розроблено форму «Розрахунок ПДФО» з використанням програми для роботи з електронними таблицями «Microsoft Excel», яка представлена та на рисунку 5.

Застосування даного розрахунку в процесі аудиту податкових витрат дозволить знизити аудиторський ризик невиявлення щодо сум нарахованого ПДФО.

Представлена електронна таблиця складається з двох основних частин:

1. Дані за результатам бухгалтерського обліку.
2. Дані, що отримані розрахунковим шляхом з метою здійснення перевірки.

Перша група інформаційних даних, яка в електронній таблиці позначена «(1)», заповнюється аудитором самостійно на підставі даних розрахунково-платіжної відомості.

Суми утримань за відповідними ставками ЄСВ, що передбачені чинним законодавством і позначені в електронній таблиці «(2)», за підсумками відомості утримань та нарахувань, заповнюються аудитором відповідно.

Для підтвердження сум і законності застосування податкової соціальної пільги аудитор має здійснити перевірку первинних документів, які підтверджують дане право.

РН «Дохід фізичної особи» – це дані, які містять інформацію про працівників дохід яких не підлягає утриманню частини ПДФО або ж про працівників дохід яких, відповідно до чинного законодавства, підлягає під оподаткування за ставками 15 % та 17%. Перевірка наявності таких видів доходу працівників потребує від аудитора підвищеною уваги, що може вплинути на ризик невиявлення.

За результатами отриманих розрахунків аудитор порівнює отримані результати з результатами бухгалтерського обліку та робить відповідні висновки.

Висновки. Стаття розкриває специфічні особливості аудиту податкових витрат. Визначено організаційні аспекти об'єкту дослідження. За результатами проведеного дослідження розроблено шляхи вдосконалення методики й організації аудиту податкових витрат, що призведе до підвищення його якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Двуреченська І. Методологія і організація аудиту податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nebook.net/book_oblk-audit-podatkv-v-ukran-teorya-metodologya-praktika_599_page_120/.
2. Логвинова К.Ю. Податковий аудит нарахування та сплати нарахування та сплати ПДВ / Логвинова К.Ю. // Управління розвитком. – 2011. – № 19. – С. 74-76.
3. Меліхова Т. Концептуальний підхід щодо розвитку сучасної теорії аудиту податків / Меліхова Т. // Інституціональний вектор економічного розвитку. Вип. 2. – 2011. – С. 12-18.
4. Тимченко О.М. Податкове навантаження на юридичних осіб в Україні в контексті реалізації податкової реформи / Тимченко О.М. // Матеріали (тези) 4 наук.-практ. конференції «Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів». – Ірпінь, 2012. – С. 399-401.
5. Редько О. Концепція моделі регулювання аудиту в Україні / Редько О. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 1. – С. 42-48.
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» / Мінфін України // Наказ, Положення, 31.01.2000 № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.

УДК 658.511

Бондаренко Т.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

Волков Д.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту підприємницької діяльності
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА У РАМКАХ БЮДЖЕТУВАННЯ

FORMATION OF THE MECHANISM OF ASSESSMENT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN BUDGETING

АНОТАЦІЯ

Аналіз використовуваних методів оцінки результатів діяльності свідчить про відсутність єдиної методики та підходів при оцінюванні операційних бізнес-процесів промислових підприємств. Достовірна оцінка факторів створює на підприємстві ефективний механізм управління ними. З огляду на це, розглянуто відповідний порядок, у якому враховано дослідження основних суттєвих показників, які характеризують результативність операційної діяльності. Встановлено, що використання внутрішньої звітності в оцінці результатів основної операційної діяльності машинобудівних підприємств є об'єктивним, оскільки вона більш оперативна, має суттєвий вплив на динаміку функціонування структурних одиниць підприємства. Управлінська звітність містить інформацію про наявність відхилень від нормативних та планових показників і дає можливість безпосереднього доступу до такої інформації.

Ключові слова: механізм, операційна діяльність, оцінка, стратегія, фактори.

АННОТАЦИЯ

Анализ используемых методов оценки результатов деятельности свидетельствует об отсутствии единой методики и подходов при оценке операционных бизнес-процессов промышленных предприятий. Достоверная оценка факторов создает на предприятии эффективный механизм управления ими. Учитывая это, рассмотрен соответствующий порядок, в котором учтены исследования основных существенных показателей, характеризующих результативность операционной деятельности. Установлено, что использование внутренней отчетности в оценке результатов основной операционной деятельности промышленных предприятий является объективным, поскольку она более оперативная, оказывает существенное влияние на динамику функционирования структурных единиц предприятия. Управленческая отчетность содержит информацию о наличии отклонений от нормативных и плановых показателей и дает возможность непосредственного доступа к такой информации.

Ключевые слова: механизм, операционная деятельность, оценка, стратегия, факторы.

ANNOTATION

The analysis methods used performance evaluation indicates a lack of common methods and approaches in evaluating operational business processes of enterprises. Accurate estimation of the factors creates an effective mechanism for enterprise management. Considering this procedure is considered appropriate, taking into account the basic research material parameters that characterize the efficiency of operations. It was established that the use of internal reporting in assessing the underlying operating engineering companies is objective because it is more operational, has a significant impact on the dynamics of functioning of structural units of the company. Management reports contain information on the availability and standard deviations from targets and provides direct access to such information.

Keywords: mechanism, operating activities, assessment, strategy, factors.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток менеджменту вимагає суттєвих та важливих кроків в оперативному реагуванні на стрімкі зміни поточного середовища в управлінні фінансовими та матеріальними потоками. Саме тому посилюється актуальність розробки дієвого механізму оцінювання бізнес-процесів машинобудівного підприємства в рамках застосування елементів системи бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий доробок у дослідженнях системи оцінки результатів діяльності здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Є.В. Мних [11], Н.С. Пласкова [2], Г.В. Савицька [4], І.Б. Садовська [5], М.Г. Чумаченко [3], але при цьому, як правило, поза увагою залишаються певні теоретичні та науково-практичні проблеми структурних компонентів механізму оцінки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день питання щодо вимог, які пред'являються до механізму оцінки результатів діяльності промислового підприємства за умов бюджетування висвітлено на недостатньому рівні, що і зумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає у конкретизації та з'ясуванні змісту механізму оцінки результатів діяльності машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Визнання й оцінка результатів основної операційної діяльності мають відображатися у комплексному підході до аналізу ключових показників, що відображають ступінь ефективності, з метою вироблення відповідних управлінських рішень

на наступні періоди. До основних параметрів, які створюють підґрунтя для аналітичної оцінки, варто відносити сукупні витрати та доходи від операційної діяльності. Такий вибір невипадковий, оскільки ці показники є оціночними параметрами для кінцевого етапу основної операційної діяльності – реалізації (показник – прибуток (збиток) від реалізації продукції), а також характеризують ступінь прогресивності двох інших складових етапів – заготівлі і виробництва (показник – собівартість продукції).

Проведення оцінки результатів основної операційної діяльності також повинне базуватися на аналізі прогнозів обсягів виробничої діяльності, що є підставою оптимізації дохідності машинобудівного підприємства, на основі ключових запитів, що надходять із зовнішнього ринкового середовища [1, с. 296].

Процес ефективного функціонування системи управління потребує якісної інформації про вплив різних чинників на виробництво і збут продукції не тільки для цілей контролю і планування виробничих показників, але і прогнозування розмірів ринку, ринкової частки підприємства, цін і структури реалізації. Оцінка впливу факторів на динаміку витрат, прибутку і рентабельності має бути підготовлена на основі детального вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів, як важливих оперативних і стратегічних інструментів управління [2]. Створення адекватної факторної моделі оцінки, використання її для прогнозування господарських ситуацій, якісне інформаційне забезпечення факторного аналізу вже сформованих і майбутніх результатів основної операційної діяльності машинобудівних підприємств дозволяють приймати своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення, мінімізувати негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу. Оскільки на результативність виробництва і реалізації продукції впливає велика кількість різноманітних факторів, в тому числі специфічних для певної галузі, властивих діяльності конкретного підприємства, таким чином і методики, необхідні для їх аналітичного дослідження відрізняються і створюються під конкретне управлінське завдання [2].

Основоположними інструментами для оцінки результатів є застосування класичних методик аналізу сукупних доходів та витрат від операційної діяльності, особливість яких полягає у достатньому рівні універсальності для практичного використання у процедурах дослідження результативності поточної діяльності виробничих підприємств, що викладені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців-аналітиків [3, с. 180; 4, с. 281]. Застосування інструментарію фінансового аналізу в оцінці результатів основної операційної діяльності є обґрунтованим через те, що побудова стратегії та подальший прогноз у розвитку машинобудівних підприємств має базуватися на розрахунках показників фінансового стану та в окремих випадках на емпіричних дослідженнях. Формалізація оціночного процесу дає можливість вчасно скоригувати вплив відповідних чинників у разі структурних змін у внутрішньому середовищі об'єкта оцінки.

Таким чином, порядок оцінки основної операційної діяльності машинобудівних підприємств такий (рис. 1).

Запропонований порядок дозволяє визначити фактичну обґрунтованість витрат на виробництво і реалізацію продукції. Можна стверджувати, що під впливом об'єктивних факторів абсолютна величина витрат, як правило, збільшується в умовах зростання обсягів виробництва, інфляційних процесів, зміни управлінської політики у частині позиціонування, реклами продукції, освоєння її нових видів тощо. Все це може призвести до різкого збільшення витратної складової бізнесу, але наскільки виправдане таке зростання, допоможе переконатися реалізація запропонованих методик аналізу [2].

Рис. 1. Порядок оцінки основної операційної діяльності машинобудівного підприємства

Джерело: розроблено авторами

Для підтвердження обґрунтованості операційних витрат слід виходити зі співвідношення темпу їх зростання і темпу зростання виручки від продажів (доходів, що генеруються операційною діяльністю). Причому темп зростання виручки повинен бути випереджаючим, оскільки витрати будуть виправданими в тому випадку, коли вони покриті за рахунок отриманих доходів. У даному випадку мова йде про витрати на виробництво і реалізацію продукції, без урахування витрат капітального або фінансового характеру [2].

Пропонована методика – важлива складова управлінського аналізу діяльності підприємства у відносно стабільних умовах, при незначних коливаннях ринкового попиту, цін, асортименту продукції, що випускається, структури витрат тощо [2].

Також однією зі складових оцінки результатів діяльності, як стверджує Г.В. Савицька, вважається оцінка рівня беззбитковості, яка проводиться з метою подальшого прогнозування обсягів виробництва в умовах гіпердинамічних змін у ринковому середовищі, а також в системі виробничо-господарських процесів [4, с. 354]. Аналіз беззбитковості надає можливість спрогнозувати оптимальні функціональні можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкових запитів на вироблювану продукцію.

Особливе місце в інформаційному середовищі при проведенні оцінки займають бюджети, що складаються на підприємствах ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар». Цей вид управлінської документації в агрегованому вигляді містить інформацію про ключові показники діяльності підприємств для управління та коригування реально діючої господарської системи. Безпосередньо технологія бюджетування передбачає створення оптимальних умов для генерування інформаційних потоків на усіх рівнях тактичного та стратегічного менеджменту для прийняття відповідних оперативних коригуючих рішень з метою стійкого позиціонування машинобудівного підприємства.

Враховуючи те, що машинобудівне підприємство являє собою багатофункціональний суб'єкт господарювання, то бюджетування доцільно проводити для кожного окремого напряму діяльності, кожного структурного підрозділу. Така технологія уможливить оцінку ефективності окремих центрів відповідальності великого промислового підприємства [7].

Отже, спираючись на вищезазначені твердження, управлінську звітність можна розглядати як систему пов'язаних параметричних даних та сформованих індикативних показників, які комплексно описують основні господарські процеси підприємства в цілому та у розрізі окремих центрів відповідальності. Основною її метою виступає забезпечення управлінського персоналу якісною обліковою-аналітичною інформацією, що необхідна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Змістовні характеристики такої звітності мають бути визначені безпосередньо керівниками структурних підрозділів, що мають повноваження у сфері прийняття окремих рішень щодо діяльності організації.

Одним із ключових параметрів основної операційної діяльності машинобудівних підприємств є сума сукупних доходів. Основною складовою таких доходів є виручка від реалізації продукції, яку можна розчленувати за допомогою адитивних моделей на кількісні фактори (обсяг виробництва в натуральних одиницях, за основними видами продукції, номенклатурними групами, географічними сегментами тощо) та мультиплікативних – на якісні (ціни, що відповідають обраній кількісній класифікації) [8].

Варто виділити основні завдання при оцінці сукупних доходів від операційної діяльності машинобудівних підприємств:

– оперативний моніторинг процесу реалізації продукції, дотримання планів поставок та отримання прибутку;

– встановлення причинно-наслідкових зв'язків між чинниками, що спричиняють вплив на динаміку поставок та формування фінансових результатів;

– пошук і оцінка можливих резервів зростання обсягів реалізації продукції за рахунок формування більш широкої клієнтської бази та технологічного вдосконалення вироблюваної продукції;

– оцінка ступеню використання можливостей росту обсягів реалізації та подальшої прибутковості;

– розробка моделі використання виявлених резервів [9, с. 257].

Найбільш доцільним вважається проведення аналітичної оцінки прибутку від реалізації продукції як ключового чинника формування дохідної бази машинобудівного підприємства.

Розглядаючи вплив обсягу реалізованої продукції на загальну суму прибутку від реалізації продукції, можна стверджувати, що такий вплив є дуалістичним, тобто зростання кількості більш прибуткової продукції машинобудівного підприємства в асортименті призводить до збільшення прибутків, а у випадку, коли зростає кількість нерентабельної продукції, прибуток суб'єкта господарювання знижується.

Аналогічним до впливу обсягів реалізованої продукції виступає вплив чиннику структури на загальну суму прибутку від реалізації продукції.

Вивчаючи взаємозв'язок собівартості і прибутку, можна відзначити, що ці величини перебувають в обернено пропорційний залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку від реалізації і навпаки [9, с. 259].

У прямопропорційній залежності до суми прибутку перебуває рівень середньореалізаційних цін: підвищення ціни на продукцію призводить до відповідного зростання прибутку і навпаки.

Надалі вважаємо за доцільне провести аналітичну оцінку впливу чинників на суму прибутку від реалізації продукції, як основного компоненту формування сукупних доходів від операційної діяльності на машинобудівних підприємствах ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар». Як інформаційну базу для оцінки та розрахунку впливу чинників на результуючий показник використано дані фінансової звітності та пояснювальних записок до цих звітів вищезазначених підприємств.

Відповідно до методики, викладеної у роботі Є.В. Мниха [11, с. 230], розрахунок впливу факторів на суму прибутку від реалізації буде здійснений з використанням даних підприємств, проведено розрахунок впливу факторів на формування прибутку від реалізації продукції на ПрАТ «КЗГО», результати якого представлені у таблиці 1.

Аналізуючи отримані результати, у контексті стратегічної оцінки основної операційної діяльності, варто зауважити, що керівництву ПрАТ «КЗГО» необхідно дотримуватися раціонального підходу в ході вироблення нормативів на виробництво при плануванні виробничої програми на перспективу.

Така позиція пояснюється тим, що суттєвий негативний вплив на формування прибутку чинить собівартість за окремими видами продукції, а саме: леговане лиття (-58662 тис. грн.), барабан М11-29 (59130,10 тис. грн.), стінка торцева (-20449,02 тис. грн.), колеса натяжні (-10434,44 тис. грн.) та інші. Також слід відзначити значний вплив рівня середньореалізаційних цін на загальне зниження суми прибутку, що свідчить про несприятливі умови формування цінової політики на ПрАТ «КЗГО». Позитивна динаміка в збільшенні обсягів реалізованої продукції є сприятливим чинником в розширенні масштабів діяльності підприємства та розширенні матеріально-технічної бази за рахунок додаткових коштів, отриманих у результаті зростання реінвестування прибутку звітного періоду.

Від'ємний вплив собівартості реалізованої продукції на суму прибутку очевидний, оскільки при фактичному випереджуючому зростанні собівартості одиниці вироблюваної продукції перед ціною та при відповідному збільшенні обсягу її реалізації відбувається зменшення обсягу отриманого прибутку, як це і спостерігається на ПрАТ «КЗГО».

У таблиці 2 представлено результати розрахунків за методикою на практичних матеріалах ПАТ «Констар».

Проведена оцінка впливу чинників на прибуток від реалізації на ПАТ «Констар» показала:

1. Спричинений негативний вплив на прибуток від реалізації пов'язаний із коливаннями собівартості реалізованої продукції та рівня цін, яка, у свою чергу, зросла у зв'язку зі значним дорожчанням цін на енергоносії та високою енергоємністю машинобудівного виробництва.

2. Незважаючи на збільшення обсягів реалізованої продукції за деякими асортиментними позиціями і, у свою чергу, виручки від реалізації, вплив чиннику собівартості переважно від'ємний для таких видів продукції як: вуглеводисте лиття (-8847,26 тис. грн), поковки (-4260,96 тис. грн), інерційні грохоти (-3964,38 тис. грн).

3. Варто звернути увагу на ті види продукції, за якими спостерігається негативна динаміка відносно впливу на прибуток: рейки кільцьові,

Таблиця 1

Аналіз впливу факторів на формування прибутку від реалізації машинобудівної продукції на ПрАТ «КЗГО» у 2012–2013 рр., тис. грн

№ з/п	Вид реалізованої продукції	Вплив факторів				Сукупний вплив
		Обсяг реалізації	Структура реалізованої продукції	Собівартість реалізованої продукції	Рівень цін	
1	Лопатка направляюча	25528,41	24771,14	29681,27	-50914,93	29065,89
2	Леговане лиття	35062,06	8536,58	-58662,19	1132,03	-13931,53
3	Колесо зубчате Z66 210СБк	8478,03	5363,92	-10747,28	4081,82	7176,50
4	Вісь опорного колеса	-5194,41	6952,56	19057,36	-6193,10	14622,41
5	Плита 1052001/88С1	1368,36	3468,82	-9131,03	15148,66	10854,82
6	Маховик 351В1	6780,47	5406,49	-715,79	-2961,51	8509,66
7	Дробарка конусна КРД 900/100	9645,61	10044,32	7729,65	-14445,16	12974,42
8	Барабан М11-29	14767,23	2907,32	-59130,10	19937,69	-21517,86
9	Млин шарів МШ 27х36	9960,49	3897,94	5154,14	-12545,79	6466,77
10	Палети кільцьових охолоджувачів	-5100,69	11320,56	17207,73	28524,94	51952,55
11	Шароливарні машини	13275,19	3344,92	-7410,80	-11230,13	-2020,83
12	Колеса натяжні	1309,18	2403,48	-10434,44	13103,73	6381,96
13	Стінка торцева	8514,87	3044,11	-20449,02	3405,75	-5484,28
	Разом	124394,80	91462,17	-97850,50	-12956,00	105050,47

Джерело: розроблено авторами на основі даних ПрАТ «КЗГО»

вуглеводисте лиття, поковки та інші. Особливо актуальною така позиція є тому, що патент на технологічну розробку фонтанної труби для нафтопереробних підприємств в Україні має лише ПАТ «Констар», що робить його ключовим учасником на ринку та дає додаткові конкурентні переваги при ціноутворенні.

Проведена оцінка впливу чинників на формування прибутку від реалізації продукції засвідчила про необхідність застосування зазначеної методики в рамках стратегічної оцінки операційної діяльності машинобудівних підприємств.

Наступною складовою порядку оцінки результатів основної операційної діяльності є аналіз сукупних витрат машинобудівних підприємств на підставі авторської методики, запропонованої у роботі Н.С. Пласковою [2].

З позицій оцінки сукупних витрат підприємств машинобудування доцільним є проведення аналітичного дослідження витратомісткості основної операційної діяльності [2].

Розрахунок показника витратомісткості основної операційної діяльності за окремим видом вироблюваної продукції проводиться за формулою:

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів на формування прибутку від реалізації машинобудівної продукції на ПАТ «Констар» у 2012–2013 рр., тис. грн

№ з/п	Вид реалізованої продукції	Вплив факторів				Сукупний вплив
		Обсяг реалізації	Структура реалізованої продукції	Собівартість реалізованої продукції	Рівень цін	
1	Інерційні грохоти	3644,68	3307,42	-3964,38	-1727,64	1260,08
2	Поковки	1987,69	843,23	-4260,96	-1521,23	-2951,27
3	Лопатка 3-х канав. обійми	-60,09	658,22	2170,81	1597,25	4366,20
4	Фонтанна труба	121,16	508,19	-1047,24	681,07	263,18
5	Кільця сталеві цільнокатані	228,41	455,27	-461,98	-284,63	-62,93
6	Кремальєрні шестерні	961,02	969,29	-1027,04	104,38	1007,64
7	Цапфи центральні	370,22	816,36	-1239,24	-667,49	-720,14
8	Рейки кільцьові	971,68	625,63	-3421,40	-863,44	-2687,52
9	Приводні вали в зборі	-803,23	1987,59	7653,99	-1579,37	7258,97
10	Вуглеводисте лиття	3698,06	911,16	-8847,26	-756,46	-4994,50
11	Обжинові машини	-2335,78	2086,12	6032,36	-801,84	4980,86
12	Магнітні сепаратори	-2670,98	2759,03	4225,95	69,88	4383,88
13	Машини для розливу феросплавів	1626,04	373,64	-1827,66	-584,68	-412,66
14	Броня нерухлива діаметром 3 м	-976,14	367,54	2847,61	-206,74	2032,27
	Разом	6762,75	16668,70	-3166,44	-6540,94	13724,06

Джерело: розроблено авторами на основі даних ПАТ «Констар»

Таблиця 3

Аналіз витратомісткості основної операційної діяльності на ПрАТ «КЗГО» у 2012–2013 рр.

№ з/п	Вид реалізованої продукції	Змінні витрати на од. прод., тис. грн		Ціна од. прод., тис. грн		Обсяг реалізації, шт.		Витратомісткість	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Лопатка направляюча	11,62	11,35	19,45	17,90	6917	13072	0,60	0,63
2	Леговане лиття	8,14	9,61	13,34	15,57	7949	11583	0,61	0,62
3	Колесо зубчате Z66 210СБк	6,46	7,64	9,94	12,09	5498	8074	0,65	0,63
4	Вісь опорного колеса	5,92	5,72	9,98	9,17	2163	4091	0,60	0,63
5	Плита 1052001/88С1	3,69	5,53	5,69	8,69	6708	7913	0,65	0,64
6	Маховик 351В1	4,01	4,84	6,68	7,44	7214	11307	0,60	0,65
7	Дробарка конусна КРД 900/100	120,02	114,11	184,08	174,82	302	526	0,65	0,65
8	Барабан М11-29	2,84	4,12	4,58	6,59	16057	18407	0,62	0,63
9	Млин шарів МШ 27х36	46,02	48,35	73,48	76,32	704	1262	0,63	0,63
10	Палети кільцьових охолоджувачів	0,89	1,39	1,45	2,32	39171	41057	0,62	0,60
11	Шароливарні машини	46,05	47,15	74,71	73,49	434	807	0,62	0,64
12	Колеса натяжні	1,01	1,51	1,52	2,58	15684	19031	0,67	0,59
13	Стінка торцева	1,57	1,97	2,68	3,37	14061	17966	0,59	0,59
	Разом	-	-	-	-	122862	155096	-	-

Джерело: розроблено авторами на основі даних ПрАТ «КЗГО»

$$В_м = \frac{(Q_{реаліз.} * VC_{на\,1}) + FC}{Q_{реаліз.} * P_{реаліз.}}, \quad (1)$$

де, $Q_{реаліз.}$ – обсяг реалізації конкретного виду продукції в натуральному виразі;

VC на 1 – змінні витрати в розрахунку на одиницю продукції і-го виду;

$P_{реаліз.}$ – ціна реалізації одиниці продукції;

FC – сума постійних витрат.

У таблиці 3 наведено результати проведеного аналізу на ПрАТ «КЗГО» з використанням формули 1.

Проведений аналіз витратомісткості основної операційної діяльності ПрАТ «КЗГО» за 2012–2013 роки показав, що середній рівень затрат на 1 грн реалізованої продукції складає 0,62 грн у 2012 році та 0,63 грн у 2013 році.

Незначні зміни у значеннях цього показника зумовлені ефективною політикою планування та нормування у сфері виробничо-господарської діяльності, що відбивається у стійкій тенденції відносно показників ефективності господарювання.

Зазначені показники витратомісткості вказують, що для отримання 1 грн доходу підприємство має витратити 0,62 грн у 2012 році та 0,63 грн у 2013 році. Оцінка сукупних витрат свідчить про достатньо зважений механізм планування витрат на ПрАТ «КЗГО» та створення умов для нівелювання та мінімізації несприятливого впливу зовнішніх чинників на систему ціноутворення на підприємстві.

У таблиці 4 наведено результати проведеного аналізу витратомісткості на ПАТ «Констар».

Результати проведеного аналізу свідчать про значні коливання в значенні досліджуваного показника на ПАТ «Констар» протягом 2012–2013 років. Необхідно відзначити суттєве зниження показника витратомісткості за такими видами продукції, як: лопатка 3-х канавної обійми, приводні вали в зборі, обжинові машини, магнітні сепаратори, броня нерухлива.

При цьому середній рівень витрат на 1 грн реалізованої продукції складає 0,62 грн у 2012 році та 0,55 грн у 2013 році. Поряд з цим слід акцентувати увагу на зростання величини витрат за такими видами продукції, як: машини для розливу феросплавів (на 0,22), вуглеводисте лиття (на 0,46), рейки кільцьові (на 0,21). Зокрема, зниження рівня витрат за таким видом продукції, як лопатка 3-х канавної обійми, пов'язане із впровадженням у виробництво 5-ти координатних обробних центрів, що на 19% скоротило час виготовлення продукції та витрати на її виготовлення.

Висновки і пропозиції. Використання розробленого порядку оцінки основної операційної діяльності довело його дієвість та значущість в умовах практичних даних підприємств ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар». Отримані результати дозволяють оцінити поточні результати господарювання та спрогнозувати можливий механізм дій для досягнення запланованих цілей. Особливо цінним є застосування імовірнісних та структурних показників у комплексі запропонованої моделі, які враховують динаміку коливань зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на основну операційну діяльність.

Таблиця 4

Аналіз витратомісткості основної операційної діяльності на ПАТ «Констар» у 2012–2013 рр.

№ з/п	Вид реалізованої продукції	Змінні витрати на од. прод., тис. грн		Ціна од. прод., тис. грн		Обсяг реалізації, шт.		Витратомісткість	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Інерційні грохоти	39,67	42,04	79,52	80,76	169	294	0,51	0,52
2	Поковки	4,75	6,02	8,87	9,03	1098	1763	0,55	0,67
3	Лопатка 3-х канав. обійми	0,65	0,43	0,94	1,36	6217	6903	0,71	0,32
4	Фонтанна труба	1,57	2,36	3,21	4,18	841	1107	0,52	0,59
5	Кільця сталеві цільнокатані	10,05	11,69	16,79	18,09	258	398	0,62	0,66
6	Кремальєрні шестерні	2,17	2,95	5,20	5,77	1094	1469	0,43	0,52
7	Цапфи центральні	5,94	6,76	9,52	9,65	609	939	0,64	0,71
8	Рейки кільцьові	2,97	4,32	5,54	5,73	1493	2203	0,55	0,76
9	Приводні вали в зборі	2,15	0,86	3,23	3,27	2109	3806	0,68	0,27
10	Вуглеводисте лиття	2,81	7,44	9,62	9,88	861	1392	0,30	0,76
11	Обжинові машини	16,49	6,70	17,52	17,71	257	489	0,96	0,39
12	Магнітні сепаратори	216,51	123,74	250,11	274,57	17	32	0,89	0,46
13	Машини для розливу феросплавів	131,38	236,19	424,13	443,81	9	15	0,33	0,55
14	Броня нерухлива діаметром 3 м	85,95	52,67	94,69	103,98	26	48	0,94	0,53
Разом		-	-	-	-	15058	20858	-	-

Джерело: розроблено авторами на основі даних ПАТ «Констар»

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гакман А.С. Стратегічний аналіз фінансових результатів у системі комплексної діагностики підприємства / А.С. Гакман // Вісник Чернівецького торгово-економічного університету. – 2009. – № 3. – С. 293-299.
2. Пласкова Н.С. Факторный анализ результативности операционной деятельности [Електронний ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 2. – Режим доступу : http://auditfin.com/2007/2/toc.asp.
3. Економічний аналіз : навч. посіб. – 3-тє вид., без змін / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2007.–560 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2007. –668 с.
5. Садовська І.Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу / І.Б. Садовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 498-503.
6. Маренич Т.Г. Внутрігосподарська звітність агроформувань у системі управління виробництвом / Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 63-71.
7. Кондрашов С.В. Логистика в системе управления товарно-материальными потоками промышленного предприятия / С.В. Кондрашов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://logist.ru/publication/dnews.pl?action=news&id=259. – Заголовок з екрану.
8. Яновский А.В. Методика перспективного анализа деятельности предприятия [Електронний ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – Режим доступу : http://auditfin.com/2007/4/toc.asp.
9. Волкова Ю. Особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства / Ю. Волкова // Економічний аналіз. – 2008. – № 3(19). – С. 257-260.
10. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / видання 2-ге, перероблене та доповнене / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська. – К. : ЦУЛ, 2007. – 400 с.
11. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник : Вид. 2-ге перероб. та доп. / Є.В. Мних. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
12. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз : навчальний посібник. – 4-те видання, стереотипне / Н.В. Тарасенко. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2006. – 344 с.

УДК 657.44:336.717.061

Глєбова Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

EUROPEAN EXPERIENCE IN SUPPORTING INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методологічні засади формування інформації про обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку як основи для прийняття зважених управлінських рішень у діяльності банку. Надано визначення обліково-аналітичного забезпечення щодо кредитних операцій банку, виділено основні функції системи обліково-аналітичного управління кредитною діяльністю банку.

Ключові слова: обліково-аналітична інформація, управлінські рішення, інформаційне забезпечення системи управління, обліково-аналітичне забезпечення управління, обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методологические основы формирования информации об учетно-аналитическом обеспечении кредитной деятельности банка как основы для принятия взвешенных управленческих решений в деятельности банка. Дано определение учетно-аналитического обеспечения кредитных операций банка, выделены основные функции системы учетно-аналитического управления кредитной деятельностью банка.

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, управленческие решения, информационное обеспечение системы управления, учетно-аналитическое обеспечение управления, учетно-аналитическое обеспечение кредитной деятельности.

ANNOTATION

Article explores the methodological principles of formation information concerning accounting-analytical support of bank credit activities as a basis for weighted decision-making of the bank activities. Definition of accounting-analytical support concerning bank credit activities are presented and allocated the main functions of accounting-analytical management of the bank credit activities.

Keywords: accounting-analytical information, management decisions, information providing of management system, accounting-analytical support of management, accounting-analytical support bank credit activities.

Постановка проблеми. Нині, в умовах швидких змін економічної ситуації, висуваються нові вимоги до управління сучасною банківською установою з метою швидкого та адекватного реагування на відповідні виклики. Саме тому зростає роль систем інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-господарської діяльності банку, які надають можливість своєчасно та адекватно вирішувати проблеми, з якими стикаються банки.

Одним із основних видів банківського бізнесу, що надає банку найбільшу частину швидких доходів, є кредитні операції. Кредитна діяльність любого сучасного банку є складною посередницькою діяльністю, що потребує нагляду, належного сприйняття, вимірювання, реєстрації з метою прийняття управлінського рішення. Для оцінки кредитної діяльності банку потрібна інформаційна обліково-аналітична підтримка такої діяльності. Завдання вартісної оцінки, документальної реєстрації, сприйняття та фіксації кредитної діяльності виконує бухгалтерський облік. Саме завдяки відображенню в обліку вартості кредитних операцій, фіксації їх руху виникає можливість формування інформаційно-аналітичного забезпечення регулювання кредитної діяльності банку.

Бухгалтерський облік у банках України здійснюється з метою надання користувачам для прийняття економічних рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки банку. Формою подання цієї інформації є банківська звітність, яка складається на основі бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік є основою усього інформаційного забезпечення системи управління. Важливим джерелом отримання інформації для прийняття управлінського рішення виступає також економічний аналіз. У поєднанні їх можна назвати системою обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю банка.

Обліково-аналітичне забезпечення присутнє в діяльності любої банківської установи, що веде бухгалтерський облік згідно до законодавства України, вимог Національного банку України (НБУ) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), але нерідко рівень такого забезпечення не є достатнім для повноцінного інформаційного забезпечення управління діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком відповідей на питання щодо напрямків удосконалення методологічних підходів бухгалтерського обліку займається значна кількість вітчизняних науковців: Ф.Ф. Бутинець [1], О.В. Пархоменко [2], М.С. Пушкар [3], Т.М. Сльозко [4]; серед науковців, що присвячують свої роботи обліку банківських установ, можливо виділити О.В. Васюренко [5], Л.М. Кіндрацьку [6], Л.В. Нападовську [7], Л.П. Снігурську [8]; у контексті формування

інформації про обліково-аналітичне забезпечення суб'єктів господарювання особливої уваги заслуговують роботи, присвячені розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення, А.А. Пилипенко [9-11], А.М. Кузьмінського [12], О.А. Лаговської [13], Т.М. Безродної [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте найбільшого опрацювання у роботах науковців отримали методологічні та організаційні аспекти бухгалтерського обліку з точки зору поточного управління, а питання розробки інформаційної бази для подальшого (стратегічного) управління у системі бухгалтерського обліку та аналізу на сьогоднішній день не отримали належного висвітлення.

Перед кожним сучасним банком постає питання мінімізації ризиків, притаманних фінансово-кредитним установам, їх ефективного управління, що передбачає проведення постійного моніторингу і мінімізацію їх рівня (наприклад, створення системи моніторингу кредитного ризику в режимі реального часу із застосуванням спеціальних комп'ютерних програм обліку та аналізу даних).

У зв'язку з суттєвими змінами, які відбулися за останні роки в банківській системі у світі в цілому та в Україні зокрема, сталися відповідні зміни й у поглядах на банківські і в першу чергу на кредитні ризики. Стає очевидним, що чинникам і джерелам кредитного ризику притаманні неоднозначність проявів, дискретність змін та зникнення. Крім того, кредитний ризик є найбільш небезпечним для кожної банківської установи і займає домінуюче положення у системі банківських ризиків. Саме тому банкам необхідно приділяти значної уваги щодо управлінських рішень за кредитними операціями банку, зменшення їх ризиків.

Для використання інструментарію мінімізації ризиків необхідно отримувати належну якісну інформацію про обліково-аналітичне забезпечення діяльності банку.

Постановка завдання. Отже, метою статті є дослідження методологічних засад формування інформації про обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку як основи для прийняття зважених управлінських рішень у діяльності банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день більшість науковців розглядають обліково-аналітичне забезпечення управління як сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним забезпеченнями [15; 2].

Концепція бухгалтерського обліку має ґрунтуватися на засадах управлінської парадигми, доповнюючи та розвиваючи її. Саме таку думку висловлюють сучасні науковці. А.А. Пилипенко розглядає розвиток облікової парадигми з точки зору її обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту та процесу прийняття рішень, можливостей інтеграції в систему стратегічного управління підприємством [9; 11]. О.А. Лаговська у своїх дослідженнях вказує на інформаціно-комунікативну роль бухгалтерського обліку в системі управління як одного з ключових елементів, що зумовлює ефективність системи управління в цілому [13].

Щодо прийняття управлінських рішень в діяльності банків можливо погодитись з визначенням, що надає Т.М. Безродна. Обліково-аналітичне забезпечення вона розглядає як процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості, а «забезпечення» – як виконання, гарантування здійснення процесу постачання обліково-аналітичної інформації системі управління. У це поняття має включатися комплекс дій з підготовки обліково-аналітичної інформації [14].

Можливо визначити обліково-аналітичне забезпечення як сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації банківської установи залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку (законодавча база, інструкції, положення, нормативні акти НБУ) і проведеного на основі цієї інформації детального аналізу із застосуванням певних методів і прийомів. Обліково-аналітичне забезпечення дозволяє ефективно реалізувати основні функції управління банком – бухгалтерський облік і фінансову (статистичну, податкову, управлінську) звітність банку, контроль, аудит і регулювання, аналіз і планування його діяльності, що представляють собою процес безперервних, взаємопов'язаних дій, що утворюють ефективне постійне управління.

Обліково-аналітичне забезпечення управління кредитних операцій банку існує завдяки обліково-аналітичній інформації. У цій категорії важливе значення мають визначення понять «облікова інформація» та «аналітична інформація».

У загальному виді під аналітичністю інформації слід розуміти її здатність задовольняти вимоги і завдання економічного аналізу. Аналітичність даних бухгалтерського обліку є деталізацією даних, які містяться у ньому, та їх групування за важливими економічними ознаками. Наприклад, А.М. Кузьмінський стверджує, що під аналітичною інформацією насамперед слід розуміти результативні показники, необхідні при проведенні аналізу. Для отримання таких показників використовують різну економічну інформацію: облікову, планову, оперативну [12].

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення включає інформацію, яку надає бухгалтерський облік, та методи економічного аналізу. Облікова інформація стає аналітичною після опрацювання її економічним аналізом. Тому доцільно розглядати термін інформаційне забез-

печення для прийняття управлінських рішень у складі саме обліково-аналітичної інформації (підтримки) як єдиної складової.

Обліково-аналітичне забезпечення управління кредитною діяльністю банку є ширшим за поняття обліково-аналітичної інформації. Слово «забезпечення» у даному терміні означає виконання процесу постачання обліково-аналітичної інформації в систему управління банку. Обліково-аналітичне забезпечення – це процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. Таким чином, поняття обліково-аналітичного забезпечення щодо кредитних операцій банку можливо розглядати як:

1) діяльність банку, що пов'язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації щодо кредитних операцій банку;

2) забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації для прийняття своєчасного та якісного управлінського рішення.

Метою обліково-аналітичного забезпечення має стати поєднання процедур бухгалтерського обліку та економічного аналізу формування інформації щодо кредитних операцій банку: історичного, що узагальнює результати діяльності; аналітичного, що передує прийняттю обґрунтованого управлінського рішення.

Управлінські рішення спираються на результати оцінки кредитної діяльності банку, яка окрім обліку та внутрішньобанківського аудиту, включає складання звітності, розроблення систем показників та їх аналізу. Умовно оцінку кредитної діяльності можна розподілити на три складові: статистичну оцінку як основу отримання інформації про закономірність і тенденції розвитку кредитної діяльності банку, фінансову оцінку як джерело формування вартісних показників кредитної діяльності банку та управлінську оцінку як засіб визначення показників для регулювання кредитної діяльності банку.

При використанні обліково-аналітичної інформації за кредитними операціями банку обов'язково аналізується управлінська (внутрішня) звітність.

Управлінська звітність – це звітність про стан та результати діяльності банку, яка використовується керівником (Правлінням банку) для планування, контролю та прийняття відповідних управлінських і економічних рішень. Метою управлінської звітності є надання можливості оперативно управляти банківськими ресурсами та оцінювати ризики.

Управлінська звітність за кредитними операціями банку розкриває інформацію про:

– фінансові результати діяльності банку;

– кредитні ризики та результати управління (активами і зобов'язаннями);

– результати діяльності, пов'язані з продажем кредитних продуктів і послуг;

– відхилення фактичних результатів діяльності банку від планових показників банку та надання поновлених прогнозів щодо очікуваних результатів;

– моніторинг стратегічних ключових показників кредитної діяльності банку.

Управлінська звітність складається відповідним кредитним підрозділом банку (відділом, департаментом) шляхом корекції та деталізації фінансової звітності, наприклад:

– виключення залишків за взаємними розрахунками при консолідації;

– перекласифікація за суттю значних сум, що обліковуються на транзитних та технічних рахунках;

– корекція відповідних активів (зобов'язань);

– корекція відповідності звітних періодів;

– виправлення помилок згідно з інформацією та поясненнями, наданими відповідними підрозділами.

Важливого значення при прийнятті управлінських рішень за даними обліково-аналітичної інформації набуває результат, отриманий під час проведення внутрішньобанківського аудиту, що знаходиться в органічному зв'язку з іншими основними функціями управління банком взагалі та його кредитними операціями. За допомогою аудиту повинні вироблятися і прийматися управлінські рішення щодо забезпечення ефективного розвитку банківського бізнесу. Внутрішньобанківський аудит взаємопов'язаний з плануванням. Планування за оперативними даними дозволить системі аудиту бути ефективною. Використання даних управлінського обліку дозволить банку розробляти обґрунтовані внутрішні нормативні документи та приймати виважені управлінські рішення.

Систему внутрішньобанківського аудиту за кредитними операціями банку необхідно постійно перевіряти й оцінювати, щоб визначити загальні витрати на його проведення. Система банківського контролю також повинна бути достатньо гнучкою, щоб реагувати на зміни за новітніми технологіями, зміни динаміки зростання кредитних операцій, валютного курсу, появу нових конкурентних кредитних продуктів тощо.

Своєчасна адаптація до зовнішніх умов, аналіз альтернативних варіантів розвитку, розробка механізмів їх реалізації багато в чому базуються на оперативній (управлінській) інформації, яка може бути отримана при ефективній системі обліково-контрольного забезпечення, що дозволить банку проаналізувати, оцінити інформацію та визначитися з альтернативним варіантом управлінського рішення.

Висновок і перспективи подальших розробок. Отже, основні функції системи обліково-аналітичного управління кредитною діяльністю банку можливо визначити як:

– інформаційна – забезпечення інформацією про кредитну діяльність банку внутрішніх

(керівництво) і зовнішніх користувачів (НБУ, потенційні інвестори, кредитори, податкові органи тощо);

– облікова – відображення кредитної діяльності банку на регістрах бухгалтерського обліку (документальне підтвердження проведених операцій, бухгалтерські проводки щодо проведених операцій);

– аналітична – здійснення на підставі первинних даних економічного аналізу поточної та перспективної діяльності банку за кредитними операціями, з метою оперативного управління банківськими ресурсами та оцінки кредитних ризиків;

– контрольна (здійснення внутрішньобанківського аудиту та контролю за кредитними операціями банку з метою здійснення оперативних управлінських рішень).

Вирішувати проблеми підвищення ефективності кредитної діяльності можливо, спираючись на власний досвід банку, а також на сторонні поради і рекомендації, використовуючи досвід інших банківських установ. У сучасних умовах для швидкого прийняття виважених і дієвих управлінських рішень цей інструментарій не завжди достатній. Використання непереконливих заходів може не лише не поліпшити результативних показників кредитної діяльності банку, а й поглибити наявні проблеми і створити додаткові складності. Тому важливо не просто виявити проблеми чи розробити типові рекомендації для їх розв'язання, а й знайти методологічне забезпечення, за допомогою якого банк зможе найдостовірніше здійснювати оцінку ефективності власної кредитної діяльності.

Для отримання належного інформаційного забезпечення системи управління кредитною діяльністю банку необхідно сформулювати комплекс завдань для досягнення ефективних управлінських рішень:

– розробити критерії та порядок оцінки якості інформації, яка створюється у системі бухгалтерського обліку та аналізу;

– визначити власну методику оцінки якості кредитних операцій та процесу аналітичної обробки отриманої облікової інформації;

– встановити порядок генерування необхідної управлінню кількості даних у системі обліку та порядок подальшої трансформації облікових даних в аналітичну інформацію;

– затвердити вимоги щодо проведення внутрішньобанківського аудиту за кредитними операціями та форми звіту за отриманими результатами з метою подальшої обробки інформації для подальшого аналізу, планування та прийняття управлінського рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку : монографія / Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець, Р.О. Савченко, М.А. Вахрушина, О.П. Колумбет ; ред.: Ф.Ф. Бутинець ; Вінниц. фінанс.-екон. ун-т, Житомир. наук. бух. шк. – Житомир : Рута, 2014. – 378 с.
2. Пархоменко О.В. Інтелектуальний капітал як інтегрований чинник інноваційного розвитку : монографія / О.В. Пархоменко, А.О. Пархоменко. – Хмельницький : ХмЦНІІ, 2012. – 162 с.
3. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-Бланш, 2006. – 334 с.
4. Сльозко Т.М. Бухгалтерський облік в умовах інституційних перетворень: теорія і практика : монографія / Сльозко Т.М. – К. : ЦУЛ., 2013. – 304 с.
5. Васюренко О.В. Облік і аудит у банках. Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfree.com/183980826-buhgalterskiy_oblik_ta_auditoblik_i_audit_u_bankah _vasyurenko_ov.html.
6. Кіндрацька Л.М. Фінансовий та управлінський облік у банках : підручник. – К. : КНЕУ, 2008. – 816 с.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підручник. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 647 с.
8. Снігурська Л.П. Облік у банках (у схемах і таблицях) : навч. посібн. / Л.П. Снігурська ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.М. Кіндрацької. – К. : КНЕУ 2009. – 519 с.
9. Пилипенко А.А., Пилипенко Д.А. Технологія формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємств // Проблеми економіки – 2010. – № 3. – С. 76-83.
10. Пилипенко А.А. Розвиток облікової парадигми в контексті сучасних теорій менеджменту та процесів поширення інноваційних знань / А.А. Пилипенко, Д.Р. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/1396/1/48.pdf.
11. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук ; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенко А.А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
12. Кузьминский А.Н. Учетная и аналитическая информация в объединении / А.Н. Кузьминский. – К. : Вища школа, 1999. – 96 с.
13. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік як інформаційно-комунікативна система: конструктивний підхід / О.А. Лаговська // Вісник ЖДТУ. 2011. – № 3(57). – С. 76-78.
14. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття [Електронний ресурс] / Т.М. Безродна. – Режим доступу : http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/523/8/bezrodna.pdf.
15. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.09 / Р.П. Юзва; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2011. – 20 с.

УДК 658.3.07

Грицай О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національного університету «Львівська політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING OF THE ENTITY

АНОТАЦІЯ

Досліджено класифікацію витрат за видами діяльності, що дає змогу охопити всі господарські операції, які здійснює суб'єкт господарювання. Визначено основні завдання організації бухгалтерського обліку витрат, а також об'єкти облікової політики. Описано використання первинних документів для підтвердження здійснення витрат діяльності суб'єкта господарювання. Запропоновано модель організації аналітичного обліку за рахунками відповідно до кожного виду витрат діяльності.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку витрат, класифікація видів діяльності, класифікація витрат за видами діяльності, об'єкти облікової політики щодо витрат діяльності, організація аналітичного обліку витрат діяльності.

АННОТАЦИЯ

Исследована классификация затрат по видам деятельности, что позволяет охватить все хозяйственные операции, которые осуществляет субъект хозяйствования. Определены основные задачи организации бухгалтерского учета затрат, а также объекты учетной политики. Описано использование первичных документов для подтверждения осуществления затрат деятельности предприятия. Предложена модель организации аналитического учета по счетам в соответствии с каждым видом затрат деятельности.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета затрат, классификация видов деятельности, классификация затрат по видам деятельности, объекты учетной политики в отношении затрат деятельности, организация аналитического учета затрат деятельности.

ANNOTATION

The classification of expenses by activity, allowing to cover all business transactions carried out by the entity has been investigated. The main objects of cost accounting and accounting policy objects are determined. The use of primary documents to confirm the cost of the entity has been described. The model of analytical account of the account according to each type of expenditure has been offered.

Keywords: organization of accounting costs, classification of activities, classification of costs by activity, accounting policies for objects of expenditure, organization of analytical cost accounting activities.

Постановка проблеми. Управління витратами є ключовим чинником у забезпеченні ефективного розвитку суб'єкта господарювання. До пріоритетних завдань удосконалення системи управління витратами належить якість організації їх обліку, адже регулювання рівня витрат потребує належної інформаційної підтримки. Забезпечення об'єктивними даними суб'єктів господарювання вимагає нового обсягу даних, їх структуризації, які необхідні для управління економічними процесами. Трансформація умов господарювання вимагає додаткового вивчення цілого комплексу питань щодо вдосконалення систем обліку, аналізу й регулювання витрат, що й зумовлює потребу подальшого проведення досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що від того, наскільки ефективно суб'єкт господарювання буде управляти своїми витратами, залежить його розвиток та успіх. Вагомий внесок у вирішення даної проблематики здійснили Е.А. Ананькіна, Н.Г. Данилочкіна [1], Н.Д. Врублевський [2], М.Г. Грещак [4], Лебедєв В.Г [5], Я.С. Карп'як [6], А.А. Пилипенко [9], Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер [13] та багато інших. Однак у більшості випадків дослідження спрямовані на вирішення проблемних питань управління витратами загалом або лише виробничими витратами. Поза увагою і надалі залишається не менш важливий вид витрат – витрати діяльності (адміністративні, збутова та інші операційні витрати), які здійснюють прямий вплив на визначення фінансових результатів звітного періоду.

Вирішення існуючих проблем, пов'язаних з приведенням теоретико-методологічної основи обліку до умов реальної економіки, реалізується через отримання потрібної обліково-аналітичної інформації для системи управління витратами діяльності суб'єкта господарювання.

Цілі статті. Світова наука постійно знаходить нові методи та способи управління витратами, удосконалює можливості їх обліку. Тому необхідно аналізувати ці розробки, пристосовувати їх до особливостей національного господарювання та узагальнювати отримані результати з метою систематизації і впровадження в галузях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний рівень суспільного поділу праці характеризується надзвичайно складною розгалуженою системою суспільного виробництва, що включає велику кількість видів господарської (економічної) діяльності. Зважаючи на це, визначення видів господарської діяльності набуває суттєвого значення у багатьох аспектах: законодавчому, організаційно-господарському, управлінському тощо. Усі суб'єкти господарювання зобов'язані здійснювати облік результатів своєї роботи, складати відповідну фінансову звітність та надавати статистичну інформацію щодо своєї господарської діяльності. Виконан-

ня цього обов'язку неможливе без нормативного визначення видів діяльності.

Вид діяльності – це процес поєднання дій, які призводять до отримання відповідного набору продукції чи послуг, що характеризується використанням відповідної комбінації ресурсів, специфікою виробничого процесу та випуском певного виду продукції чи наданням певного виду послуг [3]. При цьому окремий вид господарської діяльності може складатися як з кількох простих процесів, так і охоплювати значну кількість складних процесів, що входять до єдиного комплексного виробничого процесу (як, наприклад, виробництво автомобілів, що охоплює лиття, ковальські роботи, зварювання, складання, фарбування тощо). Якщо виробництво окремих елементів (двигунів, коробок передач, меблів, приладів) є складовою частиною одного й того самого процесу виробництва, то усі процеси разом розглядаються як єдиний вид діяльності. Таким чином, орієнтуючим показником виду діяльності є продукт окремого виробничого процесу, яким завершується комплексний процес.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8], основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Згідно з цим стандартом, основну діяльність підприємства прийнято поділяти на:

1) операційну діяльність – основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;

2) фінансову діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

3) інвестиційну діяльність – придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Відповідно до основних видів діяльності, у бухгалтерському обліку виділяють такі ж види витрат діяльності підприємства.

Більшість господарюючих суб'єктів здійснюють не один, а одразу декілька видів господарської діяльності, стають багатопрофільними, переслідуючи мету гнучкості функціонування в умовах ринку. За можливістю віднесення підприємства до певної категорії статистичного обліку передбачено визначення основних, другорядних та допоміжних видів господарської діяльності. Органи державної статистики розраховують основний вид економічної діяльності на підставі даних державних статистичних спостережень відповідно до статистичної методології за підсумками діяльності підприємств за рік.

Основний вид діяльності може визначатися за кількома критеріями виходячи з максимального відсоткового значення щодо усіх видів господарської діяльності, здійснюваних даним суб'єктом господарювання.

Другорядним видом господарської діяльності визнається будь-яка інша діяльність суб'єкта господарювання, частка якої, згідно з обраним критерієм, є меншою від частки основного виду діяльності. Кожний суб'єкт господарювання може провадити кілька другорядних видів діяльності.

Допоміжний вид діяльності – це діяльність, спрямована виключно на сприяння здійсненню насамперед основного, а також другорядних видів діяльності. Зокрема, діяльність, яку здійснюють несамостійні структурні підрозділи суб'єкта господарювання (внутрішні перевезення, внутрішній зв'язок тощо), враховується у складі основного виду діяльності цього суб'єкта.

Основний вид економічної діяльності є також і визначальною ознакою при формуванні та стратифікації сукупностей статистичних одиниць для проведення державних статистичних спостережень. Тобто статистичним інструментом для впорядкування економічної інформації служить класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). КВЕД призначений забезпечувати: статистичний облік підприємств і організацій за видами економічної діяльності; проведення державних статистичних спостережень економічної діяльності й аналізу статистичної інформації на макрорівні; зіставлення національної статистичної інформації з міжнародною через застосування єдиної статистичної термінології, статистичних одиниць і принципів визначення та змінення видів економічної діяльності підприємств і організацій. Водночас Класифікація є механізмом спільної мови, що має використання в багатьох інших, нестатистичних сферах (соціальному та податковому регулюванні, ліцензуванні, системі тарифів тощо) [7]. Усі види господарської (економічної) діяльності суб'єктів є об'єктами класифікації в КВЕД. Вид господарської діяльності має місце у разі об'єднання ресурсів (устаткування, технологічних засобів, сировини та матеріалів, робочої сили) для створення виробництва певної продукції або надання послуг. Як зазначалося вище, окремий вид діяльності може складатися з єдиного простого процесу або охоплювати ряд процесів, кожен з яких входить до відповідної категорії класифікації.

Ще одним нормативним документом, який регламентує діяльність підприємства, є Податковий кодекс України (ПКУ). Слід зазначити, що у ПКУ [10] не дано визначень видам діяльності. Згідно з ПКУ, витрати операційної діяльності поділяються на витрати операційної діяльності, собівартість реалізованих товарів та інші витрати. Поряд з цим у п. 1 ст. 138 ПКУ [10] проігноровано норми національних П(С)БО [11] у частині поділу витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на адміністративні витрати, витра-

ти на збут та інші операційні витрати. Згідно із зазначеним пунктом ПКУ, можна розуміти, що адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати не є операційними витратами.

Таким чином, п. 138.1 ПКУ потребує уточнення, а саме до витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, варто віднести: витрати основної операційної діяльності (собівартість реалізованої готової продукції товарів, виконаних робіт, наданих послуг), витрати іншої операційної діяльності (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), інші витрати (фінансові, інвестиційні, інші витрати звичайної діяльності).

Багато проблемних питань з організації бухгалтерського обліку витрат піднято у [6], де запропоновано основні завдання з організації обліку витрат діяльності, якими є:

– забезпечення правильного визначення та достовірної оцінки витрат діяльності;

– розмежування витрат діяльності за кожною класифікаційною групою;

– правильного та повного документального оформлення та своєчасного відображення в облікових регістрах витрат діяльності;

– надання повної і достовірної інформації про витрати діяльності для потреб управління [6, с. 175].

У Положенні про облікову політику будь-якого суб'єкта господарювання повинні передбачатися питання методичного характеру щодо бухгалтерського обліку витрат діяльності [6, с. 176]. Систематизуємо їх та наочно представимо за допомогою рисунка 1.

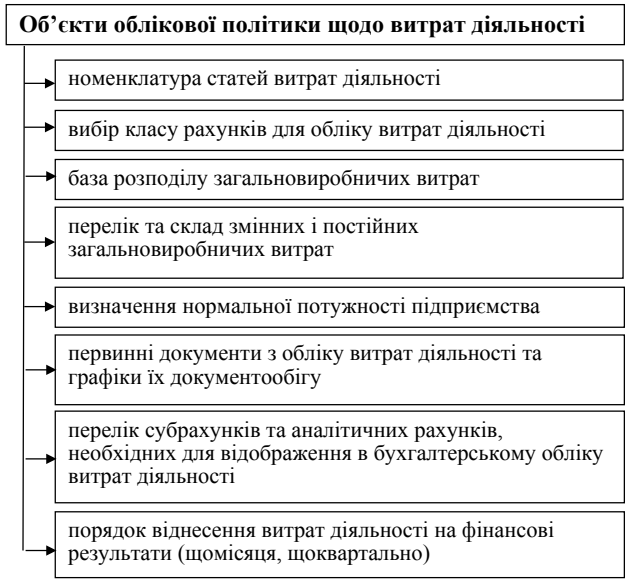


Рис. 1. Об'єкти облікової політики щодо витрат діяльності

Зупинимося на обґрунтуванні необхідності розробки субрахунків та додавання додаткових аналітичних рахунків, необхідних для відображення в бухгалтерському обліку витрат діяльності. Можна наголосити, що з погляду фінансового обліку введення таких додаткових облікових номенклатур майже не має жодного сенсу. З погляду стратегічного обліку такі номенклатури повинні формуватися залежно від потреб в інформації для планування розвитку суб'єкта господарювання. Отже, інтеграція систем обліку і стратегічного управління (як напрям розвитку облікової парадигми) забезпечується завдяки створенню та підтримці в дієвому стані єдиної системи цілей, показників та критеріїв їхнього досягнення.

У [9] запропоновано концепцію превентивного облікового-аналітичного забезпечення системи управління витратами. Тут облік розглядається не лише як означений у [12] процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації, а і як рівноправна функція управління витратами. Як головне призначення функції обліку виступає формування якісної і всебічної інформації про господарську та фінансову діяльність підприємства й своєчасне її надання зацікавленим користувачам. Місце функції обліку визначається логічним зв'язком між функціями управління (у межах системи управління витратами) і роллю обліку в процесі управління. Використовувана у процесі регулювання діяльності підприємства облікова інформація переважно орієнтується на ухвалення оперативних рішень у виробленні коригувальних заходів.

У результаті функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення формується інформація, потрібна для системи управління витратами. Як правило, її зводять до тієї інформації, яку продукує синтетичний та аналітичний бухгалтерських облік. Особливістю функціонування системи управління витратами є те, що бухгалтерська інформація розширюється результатами моніторингу середовища суб'єкта господарювання та попередньо обробляється методами економічного аналізу. Вказана інформація використовується у стратегічному, а не лише в оперативному та ретроспективному вимірах.

Для формування системи управління витратами недостатньо створити облікові реєстри та обрати аналітичні показники. Необхідно сформувати рахунки аналітичного обліку відповідно до запитів системи управління витратами і виділити аналітичні показники (у контексті методів «аналіз» та «синтез») [9, с. 70]. Таким чином, використання запропонованої концепції управління витратами потребує розширення аналітичності й превентивності інформації, зафіксованої на рахунках обліку. Задля цього вводиться спеціальний інструментарій заснованих на обліковому моделюванні та додаванні до рахунків обліку ознак попередньої аналітичної обробки даних.

Для належної організації обліку витрат діяльності потребує удосконалення процес їх документування, адже особливістю є те, що для

них безпосередньо не затверджено типових форм документів. Документальне підтвердження здійснення витрат залежить від виду витрат. Так, використання матеріалів, малоцінних та швидкозношуваних предметів та інших запасів підприємства для потреб адміністративного, загальновиробничого персоналу, працівників відділу збуту відображається в бухгалтерському обліку лише на підставі належно оформлених відповідних документів на списання матеріалів (накладних, вимог тощо). Витрати на оплату праці та соціального страхування оформлюються розрахунково-платіжними відомостями (або розрахунковими відомостями). Вартість наданих підприємству послуг зараховується до складу витрат діяльності на підставі рахунків, рахунків-фактур та актів виконаних робіт.

Віднесення витрат діяльності на фінансові результати оформляється розрахунком бухгалтерії. Довідки та розрахунки бухгалтерії слугують також для відображення накопичення фінансових результатів різних видів діяльності та зарахування до складу нерозподіленого прибутку (збитку).

Рух зазначених документів здійснюється відповідно до графіка документообігу, затвердженого на підприємстві. Узагальнення інформації про витрати діяльності відбувається у відповідних облікових регістрах з подальшим перенесенням даних до головної книги.

Стосовно фінансової звітності, то витрати діяльності відображаються у «Звіт про фінансові результати» (форма № 2) та у додатку до Приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма № 6). Власне, інформація щодо вказаних об'єктів обліку, яка може знайти своє відображення у звітності за сегментами, уможливить краще зрозуміти показники роботи суб'єкта господарювання у попередніх періодах користувачам фінансових звітів, точніше оцінити її можливі ризики і вигоди різних видів діяльності, а звідси – допомогти прийняти більш обґрунтовані рішення відносно підприємства в цілому та його окремих підрозділів. Оскільки українські підприємства часто здійснюють декілька видів діяльності, внески яких у формування остаточного фінансового результату суб'єкта господарювання неоднакові, то доцільно уточнити звітність за сегментами інформацією про витрати різних видів діяльності.

Висновки. Означено види діяльності підприємства та відповідні їм витрати, а також основні завдання організації їх бухгалтерського обліку. Визначено основні питання методичного характеру щодо витрат діяльності, які відображаються у положенні про облікову політику будь-якого суб'єкта господарювання. У сфері витрат діяльності охарактеризовано об'єкти облікової політики, документування господарських операцій, узагальнення інформації у відповідних облікових регістрах та їх відображення у звітності. Запропоновано організовувати аналітичний облік витрат за кожним їх видом згідно з потребами інформації для планування розвитку суб'єкта господарювання.

Подальші дослідження слід продовжувати і поглиблювати, щоб оптимізувати процес організації обліку витрат, тим самим збагачуючи інформативність даних, необхідних для управління діяльністю суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г. Управление затратами : конспект лекций. – М. : ПРИОР, 1998. – 64 с.
2. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
3. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8.
4. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисциплін. – К. : КНЕУ, 2002. –131 с.
5. Лебедев В.Г. и др. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / под ред. проф. Краюхина Г.А. – СПб. : Бизнес–пресса, 2004. – 256 с.
6. Карп'як Я.С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я.С. Карп'як // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2014. – № 794. – С. 172-180.
7. Класифікатор видів економічної діяльності : Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11.10.2010 року № 457. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ubc-offshore.com/kved2012/2620-kved2012ua.html.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
9. Пилипенко А.А., Пилипенко С.М. Концепція обліково-аналітичної підтримки системи управління витратами підприємств та їхніх об'єднань / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко// Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 65-74.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
12. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
13. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект : Пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

УДК 657.1

Грицишен Д.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ЕКОНОМІЧНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

TRANSFORMATION OF ECONOMICS AND MANAGEMENT ENVIRONMENTAL SAFETY THE ECONOMIC SUSTAINABLE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено особливості формування концепції сталого розвитку як основи забезпечення економіко-екологічної безпеки підприємства. Визначено економічні цілі сталого розвитку. За кожною з цілей визначено порядок трансформації системи управління та системи економіко-екологічної безпеки промислового підприємства. Це дозволило сформувати комплекс заходів з формування комплексної системи економіко-екологічної безпеки підприємства.

Ключові слова: сталий розвиток, цілі сталого розвитку, система управління, економіко-екологічна безпека, трансформація

АННОТАЦИЯ

Исследованы особенности формирования концепции устойчивого развития как основы обеспечения экономико-экологической безопасности предприятия. Определены экономические цели устойчивого развития. По каждой из целей определен порядок трансформации системы управления и системы экономико-экологической безопасности промышленного предприятия. Это позволило сформировать комплекс мер по формированию комплексной системы экономико-экологической безопасности предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, цели устойчивого развития, система управления, экономико-экологическая безопасность, трансформация

ANNOTATION

The features of the formation of the concept of sustainable development as the basis for economic and environmental security. Defined economic goals of sustainable development. For each goal is a procedure for transformation of management systems and economic and environmental security of industrial enterprises. It is possible to form a set of measures to formulate a comprehensive system of economic and environmental security.

Keywords: sustainable development, sustainable development, system administration, economic and environmental security, transformation

Постановка проблеми. Сталий розвиток як сучасна теорія трансформації економічної систем у напрямі збереження збалансованого розвитку економічної системи та її взаємодії з соціальним та природнім середовищами набуває все більше актуальності у сучасних умовах суспільного розвитку. Адже сталий розвиток сприяє комплексному підходу до управління економічною безпекою як всієї системи так і її окремих елементів (суб'єктів господарювання). Така актуальність пов'язана у першу чергу з цілями сталого розвитку та її основної мети – забезпечення життєдіяльності наступних поколінь.

«Згідно з триєдиним характером сталого розвитку його метою є забезпечення якості економічного зростання, збереження біосфери, задоволення життєвих потреб всіх верств населення. Триєдиний механізм сталого розвитку: етично орієнтований ринок, потужна соціальна держава, розвинене громадянське суспільство» [5, с. 7].

Трансформація економічної системи в напрямі сталого розвитку обумовлює досягнення ряду цілей, які пов'язанні з розвитком природного, соціального, економічного середовищ й відповідно сприяє підвищенню ефективності управління економічною безпекою систем всіх рівнів (міжнародного, державного, підприємства).

Досягнення зазначених цілей обумовлює параметри трансформації та розвитку теоретико-методологічних основ управління економічною безпекою суб'єкта господарювання як основного агенту економічної системи. Трансформація системи управління економічною безпекою суб'єктів господарювання обумовлює необхідність зміни її методології та параметрів інформаційного забезпечення, основним джерелом якого виступають системи бухгалтерського обліку, економічного аналізу та господарського контролю.

Аналіз останніх досліджень. Цілі сталого розвитку та їх вплив на трансформацію системи управління економічною безпекою підприємства та систем бухгалтерського обліку та економічного аналізу окреслені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених зокрема Л.В. Агаркова, А.Р. Ахметшина, Е.Н. Бабіна, Е.Н. Бизяркина, Є.М. Борщук, Г.Х. Брундтланд, Л.В. Жарова, І.В. Замула, Н.В. Караєва, Н.Н. Кисельова, І.С. Кондіус, Н.С. Красовська, В.М. Лебідь, Ф.М. Мамбетова, О.И. Митякова, С.С. Морковина, А.П. Москаленко, Л.А. Мочалова, В.П. Прадун, Э.Ц. Садикова, В.Ф. Семенов, О.А. Сизоненко, Г.Д. Титова, Ю.Ю. Туниця, В.П. Фещенко, Д.В. Ходос, О.В. Шкарлупа.

Постановка завдання. Основною метою статті є обґрунтування напрямів трансформації системи управління економіко-екологічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасні теорії розвитку економічної системи спрямованні на забезпечення стабільності та безпеки її окремих елементів або ж системи в цілому. Стабільність та безпека економічної системи повинна забезпечувати безперервний зв'язок її окремих елементів з іншими підсистемами суспільного розвитку. Така роль економічної системи пов'язана у першу чергу з її основним процесом – виробництво матеріальних та нематеріальних благ, використовуючи різного роду ресурси. Використання ресурсів, а також їх перетворення у ході виробництва матеріальних та нематеріальних благ обумовлює взаємодію підприємства з різними підсистемами суспільного розвитку. Така взаємодія ґрунтується на організованих та природних зв'язках. Організовані зв'язки пов'язанні з використанням ресурсів економічного та соціального характеру та вплив діяльності окремих елементів економічної системи на постачальників даних ресурсів (економічна та соціальна система). Природні зв'язки пов'язанні з використання природних ресурсів та впливом господарської діяльності на навколишнє середовище. У свою чергу в залежності від налагодження даних зв'язків залежить економічна безпека підприємства й, відповідно всіх систем, з якими воно взаємодії у ході господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання дані зв'язки є ефективно налагодженими, проте вони мають лише споживацький характер, що відображається на стані економічної, соціальної та екологічної систем. Теорія споживацького вибору розвивалася в світовій економічній науці протягом 100 років. Суть її зводилася до того, що людина в своїх діях йшла до отримання максимальної користі. Кожне споживацьке благо несе в собі певну корисність, а людина намагається будувати свою поведінку, таким чином, щоб «сукупна насолода» була для неї максимальною. Споживацький спосіб функціонування елементів економічної системи (підприємств) обумовив кризу в усіх сферах життєдіяльності суспільства (світова фінансова криза, екологічна криза, відсутність соціального консенсусу). Все це стало причиною відсутності теоретико-методологічних основ управління економічною безпекою підприємства, які б дозволяли комплексно управляти економічними, соціальними та екологічними факторами господарської діяльності.

У таких умовах сталий розвиток є тією концепцією трансформації економічних систем, який спрямований на подолання негативних соціальних, економічних та екологічних наслідків споживацького способу функціонування суспільства. Питання сталого розвитку є досить дискусійним та багатогранним в сучасній економічній науці. Адже, незважаючи на багаторічну працю міжнародних політичний діячів, економістів, вчених представників різних суспільних та природничих наук, ця економічна категорія містить у собі багато нез'ясованих положень, що стосуються сутнісного наповнення даної категорії, у якому повинні прослідковуватися основна мета та цілі концепції.

Для виділення параметрів трансформації економічної систем та системи бухгалтерського обліку в контексті сталого розвитку необхідне з'ясування цілей такого розвитку, що сприятиме обґрунтуванню напрямів розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку як основного інформаційного джерела прийняття управлінських рішень для їх досягнення. Якщо розглядати сталий розвиток як трансформаційну теорію, то цілі у даному випадку відграють важливу роль, адже фактично вказують на параметри економічної системи, до якої прямуватиме наука та практика.

Поняття «цілі» є досить дискусійним у наукових дослідженнях, адже виступає філософською категорією, яка визначає подальший рух людства. Говорячи про ціль суспільного розвитку або ж розвитку конкретного, об'єкта, системи, процесу чи людини, варто навести вислови відомих суспільних діячів (табл. 1).

Таблиця 1

Розуміння цілі відомими суспільними діячами

Ціль	Автор
Дайте людині ціль, заради якої потрібно жити, і вона зможе вижити в будь-якій ситуації	Йоганн Вольфганг Гете
Без цілі немає діяльності, без інтересів немає цілі, а без діяльності немає життя	Віссаріон Григорович Белінський
Ціль – це шлях в часі	Карл Ясперс
Без відчуття цілі діяльність індивіду не мала б ніякого смислу	Альфред Адлер
Якщо ви працюєте над постановкою цілей, то ці цілі працюватимуть на вас	Джим Рон
Де немає спільності інтересів, там не може бути єдності цілей, не кажучи вже про єдність дій	Фрідріх Енгельс
Була б ціль, а ланцюг проб та помилок сам призведе до бажаного результату	Харукі Муракамі

Таким чином, постановка цілей як окремим індивідом, так і суспільством в цілому є досить важливим в досягненні бажаного результату, в нашому випадку таким результатом має стати гармонізація економічної, екологічної та соціальної складових функціонування економічних систем всіх рівнів (міжнародна економіка, національна економіка, економіка підприємства). Якщо місія завдає загальні орієнтири, напрями функціонування економічної системи, які виражають суті її існування, то конкретний кінцевий стан, до якого в кожен момент часу прагне система, фіксується в вигляді її цілей. Інакше кажучи, цілі – це конкретний стан окремих елементів системи, досягнення яких є для неї бажаним і на досягнення яких направлено її

Таблиця 2

Трансформація економічної системи та системи управління економічною безпекою підприємства виходячи з економічних цілей сталого розвитку

Ціль	Представники	Напрями трансформації економічної системи	Напрями трансформації системи управління
		Економічні цілі стійкого розвитку	
Задоволення попиту на продукцію	Л.В. Агаркова [1], Ф.М. Мамбетова [7], Ф.Х. Цхурбаєва [12]	трансформація структурної політики в напрямі задоволення попиту на екологічно-чисту продукцію, продукцію без ГМО, високотехнологічні технології, діяльність направлену на соціалізацію економічних відносин та ін.	розробка нових підходів до калькулювання, оцінки документування пріоритетних об'єктів управління виходячи з принципів стійкого розвитку, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства й відповідно забезпечить можливість підвищити фінансову стабільність
Розробка ресурсозберігаючих технологій	А.Р. Ахметшина [3]	трансформація податкової системи в напрямі зменшення податкового навантаження на підприємства; трансформація грошово-кредитної системи в напрямі розробки системи проектного фінансування та особливих режимів кредитування; обґрунтування ресурсозберігаючих технологій в маркетинговій політиці підприємства	обґрунтування місця ресурсозберігаючих технологій в системі об'єктів управління економічною безпекою визначення особливостей оцінки ресурсозберігаючих технологій та їх значення в підвищенні економіко-технологічного потенціалу підприємства як основи безпеки; обґрунтувати нові напрями розвитку підприємства в напрямі виробництва ресурсозберігаючих технологій й відповідно визначити напрями їх безпечного функціонування
Стійке відтворення потенціалу економічної системи	А.А. Аскаров [2]	обґрунтування складу ресурсів в розрізі складових стійкого розвитку: соціальні, природні, економічні; трансформація системи права власності на ресурси виходячи з положень сталого розвитку; формування повноцінного ринку ресурсів; реформування системи регулювання в частинні напрямів використання ресурсів для досягнення стійкого розвитку.	трансформація системи об'єктів управління в частині ресурсів та ресурсозбереження; формування нових підходів до оцінки ефективності використання ресурсів; обґрунтування положень політики підприємства щодо ресурсозбереження та ресурсозабезпечення як основи економічної безпеки підприємства.
Ефективність використання ресурсів	Ю.Ю. Туниця [11], А.І. Бородин [4], Е.Ц. Садикова [10]		
Формування нової ефективної структури промисловості	Ж.Н. Казієва [6]	зміна структурної політки держави; розвиток нових високотехнологічний галузей промисловості; формування галузевих стандартів охорони навколишнього середовища	проведення реструктуризації виробничого процесу підприємства та системи управління в напрямі формування заходів з безпеки; впровадження заходів, щодо забезпечення збереження комерційної таємниці
Забезпечення рентабельності	Ф.М. Мамбетова [7]	трансформація економічної, соціальної та екологічної політик в напрямі їх гармонізації для забезпечення оптимуму витрат та доходів від різних видів діяльності регламентація діяльності підприємства в напрямах природоохоронної діяльності, зменшення антропогенного впливу, виробництва екологічно-чистої продукції	трансформація підходів до гармонізації інструменту економічної,екологічної та соціальної політик; обґрунтування положень щодо удосконалення виробничого процесу з метою забезпечення екологічної безпеки підприємства
Забезпечення економічного зростання без збитку для екології	Л.А. Мочалова [9]		
Попередження кризових явищ:	Морковина С.С. [9]	розвиток системи регулювання подолання надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру, що можуть призвести то екологічної кризи; трансформація системи регулювання в напрямі обов'язковості проведення профілактичних заходів з охорони навколишнього середовища; розробка заходів, щодо попередження економічної кризи	трансформація системи звітності в контексті показників, які характеризують надзвичайну діяльність підприємства в звітному періоді так і заходи, щодо попередження в наступних періодах; обґрунтування управління в умовах криз (економічної, екологічної чи соціальної)

трансформація, та трансформація її окремих елементів.

Значимість цілей для економічної системи неможливо переоцінити. Цілі є вихідною точкою планування напрямів трансформації, цілі лежать в основі побудови організаційних та природних зв'язків елементів економічних системи. Цілі є точкою відліку в процесі контролю та оцінки результатів трансформації.

У залежності від періоду часу, потрібного для досягнення, цілі поділяються на довгострокові та короткострокові. Поділ цілей на довгострокові та короткострокові має принципове значення, адже ці цілі суттєво відрізняються за змістом. Цілі, досягнення яких передбачається в кінці періоду циклу, процесу, (трансформації), – довгострокові. Звідси випливає, що в різноманітних сферах повинні бути різноманітні часові періоди для досягнення довгострокових цілей. Говорячи про сталий розвиток довгострокові, полягає у досягненні побудови такої економічної системи, яка б відповідала положенням концепції сталого розвитку, і, відповідно, усі її підсистеми функціонували у відповідності до даних положень. Адже зміна системи потребує зміни усіх її елементів, адже в іншому випадку система матиме сольність до дестабілізації та руйнування. Головною довгостроковою метою сталого розвитку економічної системи є гармонізація усіх її складових: соціальної, економічної, екологічної.

Цілі окремої складової сталого розвитку носять як довгостроковий, так і короткостроковий характер. Для короткострокових цілей характерна набагато більша, ніж для довгострокових, конкретизація та деталізація.

Постановка цілі дозволяє виявити напрями трансформації підсистем управління підприємством: бухгалтерського обліку, економічного аналізу та господарського контролю. Існують два основних види цілей: пряма та опосередкована. У першому випадку спочатку ставиться ціль, а вже потім визначають способи її досягнення. У випадку з опосередкованими цілями присутній певний плинний процес. Якщо процес впливу на певний об'єкт припиняється при досягненні цілі, то ціль називають кінцевою, якщо ні, то поточною.

Виходячи з цього, у даному дослідженні виявимо цілі сталого розвитку в розрізі його складових, які будуть опосередкованими та цілі гармонізації цих складових, які матимуть кінцеву характеристику. Це обумовлено тим, що сталий розвиток спрямований не лише на забезпечення певних екологічний, економічних чи соціальних потреб, він вимагає гармонізації даних потреб в чому й проявляється суть даного процесу. Виходячи з виділених цілей зможемо визначити напрями трансформації системи бухгалтерського обліку як одного із способів досягнення даних цілей.

Цілі сталого розвитку визначимо виходячи з аналізу наукових досліджень, присвячених проблемам сталого розвитку різних рівнів, виконаних науковцями різних сфер економічної науки. Це дозволить комплексно розглянути поставлену проблематику. Та визначити основні види цілей сталого розвитку.

Виділення цілей сталого розвитку будемо здійснювати в залежності від підходів до сутності даного процесу, адже сутність об'єкту чи процесу окреслює хід думки автора і, відповідно, результати його дослідження, які проявляються в досягненні певних цілей, поставлених як власне перед науковим дослідженням, так і перед обраним сталим розвитком.

Залежно від обраного підходу до сутності дослідником визначаються й цілі сталого розвитку. З метою визначення напрямів трансформації системи управління економічною безпекою підприємств охарактеризуємо дані цілі в напрямі трансформації економічної системи та системи управління. Цілі сталого розвитку виділені вченими розподілимо в залежності від складових сталого розвитку: економічна, соціальна, екологічна та цілі гармонізації (табл. 2).

Економічні цілі сталого розвитку спрямовані на забезпечення сталості функціонування економічної системи та всіх її елементів, забезпечення економічного зростання систем усіх рівнів з урахуванням соціальних та екологічних цілей. Фактично економічні цілі сталого розвитку переплітаються з цілями економічної безпеки та покликані гарантувати безпечне функціонування економічної системи підприємства та досягнення високих показників економічної результативності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження було ідентифіковано такі цілі сталого розвитку. Економічні цілі обумовлюють трансформацію економічної системи й відповідно облікової системи підприємства в напрямі обґрунтування нового складу економічних об'єктів управління. Виходячи з аналізу праць вчених економічними цілями сталого розвитку є: задоволення попиту на продукцію, розробка ресурсозберігаючих технологій, стале відтворення потенціалу економічної системи, ефективність використання ресурсів, формування нової ефективної структури промисловості, забезпечення рентабельності, забезпечення економічного зростання без збитку для екології, попередження кризових явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агаркова Л.В. Формирование механизма устойчивого развития плодоовощного подкоплекса: теория и практика : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство). – Москва : Российский государственный социальный університет, 2007. – 49 с.
2. Аскаров А.А. Устойчивое развитие экономики сельского хозяйства (на материалах Республики Башкортостан) :

автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (АПК и сельское хозяйство), Оренбург : ФГОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет», 2008. – С. 40.

3. Ахметшина А.Р. Регулирование экономико-экологических отношений в рамках устойчивого развития экономической системы : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук : специальность: 08.00.01 – Экономическая теория. – Казань : ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт», 2011. С. 47.
4. Бородин А.И. Эколого-экономическое управление предприятием : монография / А.И. Бородин. – М. : ТЕИС. – 2006. – 332 с.
5. Дергачова К.О. Сталий розвиток як предмет міжнародної співпраці. Політологічний аспект : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата політичних наук : 23.00.04 – «Політичні проблеми міжнародних систем та глобального розвитку» / К.О. Дергачова. – Київ, 2005. – 21 с.
6. Казиева Ж.Н. Устойчивое развитие промышленности (теория и методология) : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ж.Н. Казиева. – Махачкала, 2009. – 47 с.
7. Мамбетова Ф.М. Формирование механизма устойчивого развития зернопродуктового подкомлекса (теория, методология и практика): автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство). – Владикавказ : ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет», 2010. – 43 с.
8. Морковина С.С. Обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства в сфере промышленного производства : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность). – Тамбов : Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина. – 2008. – 44 с.
9. Мочалова Л.А. Теоретико-методологические основы управления экологической деятельностью в условиях устойчивого развития: препринт / Л.А. Мочалова, М.Н. Игнатьева. – Екатеринбург : Изд-во ИЭ УрО РАН, 2005.
10. Садыкова Э.Ц. Региональная экономическая система: индикаторная оценка устойчивого развития : монография [Текст] / Э.Ц. Садыкова – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2007. – 288 с.
11. Туниця Ю.Ю. Екологічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми / Ю.Ю. Туниця – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 298 с.
12. Цхурбаева Ф.Х. Устойчивое развитие аграрной сферы региона: состояние, проблемы, концептуальные подходы : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, специальность 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: АПК и сельское хозяйс тво) / Ф.Х. Цхурбаева. – Владикавказ : ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет», 2010. – 50 с.

УДК 658.14

Жукевич С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

МОНІТОРИНГ І ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

MONITORING AND DIAGNOSIS OF BUSINESS ACTIVITY IN INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Розкрито базові аспекти моніторингу й діагностики підприємства. Конкретизовано економічний зміст ділової активності підприємства та чинників, що впливають на неї. Виокремлено рівні ділової активності та характерні їм ситуації. Розглянуто основні критерії ділової активності в контексті її моніторингу й діагностики. Виділено основні напрями її діагностики ділової активності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, діагностика, ділова активність, фінансовий стан, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты базовые аспекты мониторинга и диагностики предприятия. Конкретизированы экономическое содержание деловой активности предприятия и факторов, влияющих на нее. Выделены уровни деловой активности и характерные для них ситуации. Рассмотрены основные критерии деловой активности в контексте ее мониторинга и диагностики. Выделены основные направления ее диагностики деловой активности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, диагностика, деловая активность, финансовое состояние, эффективность.

ANNOTATION

Solved the basic aspects of monitoring and diagnostics company. Concretized economic content of business activity and factors affecting it. Author determined the level of business activity and characterized their situation. The main criteria of business activity in the context of its monitoring and diagnostics. The main directions of its diagnostics business activity.

Keywords: monitoring, diagnostics, business activity, financial condition, efficiency.

Постановка проблеми. Процес ефективного функціонування суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку економічних відносин суттєво пов'язаний із посиленням дієвості інструментів моніторингу та діагностики ділової активності підприємств в інформаційній системі управління їх фінансовим потенціалом. Як важливий індикатор розвитку та об'єкт постійного моніторингу, ділова активність дає змогу діагностувати проблеми системного характеру на різних рівнях управління та своєчасно вжити заходів щодо їх усунення, що сприяє зниженню ризиків невдач, підвищення ліквідності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Відтак, особливої актуальності набуває проблема моніторингу та діагностики ділової активності як передумови ефективності функціонування, що дозволить попередити проблемні аспекти діяльності підприємства і своєчасно внести корективи в стратегію його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що наука відносно недавно почала досліджувати ділову активність як економічну категорію, яка характеризує процес фінансово-господарської діяльності в ринковому просторі. На теренах пострадянського простору дефініція «ділова активність» стала вживаною й затребуваною у 90-ті минулого століття з розвитком ринкової економіки і таких її атрибутів, як криза, банкрутство, ризик, попередження яких вимагає активних дій від підприємців.

Питання ділової активності як економічної категорії досліджувалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Так, теоретичні основи визначення сутності цієї категорії висвітлені ученими Р. Костирко, М. Денисенко, В. Шкардун, Н. Ковпак, Т. Куриленко, М. Білик, О. Павловська. Методичні аспекти оцінювання ділової активності розглядаються в публікаціях таких науковців, як Д. Аакер, Я. Базілінська, Е. Долан, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька та ін. Одночасно механізми моніторингу та діагностики ділової активності залишаються недостатньо розробленими, відсутній єдиний підхід до методики розрахунку її показників, які в основному характеризують тільки окремі аспекти ефективності окремого суб'єкта господарювання. Відтак, механізм моніторингу і діагностики ділової активності є на стадії розробки і виникає необхідність його вдосконалення з використанням зарубіжного досвіду та розроблення практичних рекомендацій, враховуючи специфіку вітчизняних умов господарювання.

Метою статті є узагальнення базових аспектів та висвітлення методичних основ моніторингу та діагностики ділової активності в інформаційній системі управління фінансовим станом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності та функціональне призначення суб'єктів господарювання значною мірою залежать від моніторингу та діагностики ділової активності підприємства. Відтак, зупинимося на розумінні висхідних положень.

Що стосується терміну «моніторинг», то слід відзначити декілька підходів. Б. Литвак дотримується точки зору, що «моніторинг

(лат. monitor – спостережливий) – спеціально організоване систематичне спостереження за станом певних об'єктів» [1, с. 387]. М. Ланда: «Моніторинг – 1) постійне спостереження за процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або початковим припущенням; 2) спостереження, оцінка і прогноз стану середовища у зв'язку з господарською діяльністю людини» [1, с. 89]. Е. Коротков вважає: «Моніторинг – систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки виникаючих ситуацій»[2, с. 293]. У [3, с. 93] стверджується, що система моніторингу – це комплекс взаємопов'язаних централізованих заходів, спрямованих на постійний контроль за станом факторів оточення підприємства та розробкою способів адаптації до їх змін.

Таким чином, моніторинг загалом, ділової активності зокрема – це система постійного спостереження за процесами і тенденціями, що відбуваються у макро– і мікрооточенні підприємства з метою своєчасної оцінки ситуацій, що виникають, адаптації до них і врахування при прийнятті управлінських рішень. Метою моніторингу є збір і систематизація інформації з метою оцінки поточних ретроспективних значень показників діяльності, виявлення відхилень між фактичними і плановими (нормативними) показниками та подальше прогнозування. Формування системи моніторингу передбачає розробку і організацію комплексної інформаційно-діагностичної системи, яка б виконувала функцію інтеграції масивів різнопланової інформації та їх аналітичної обробки з метою обґрунтування, прийняття та контролю управлінських рішень.

Комплекс діагностичних методів дослідження фінансового стану підприємства загалом і ділової активності зокрема є початковим етапом управлінського процесу, особливо антикризового. На кшталт того, як людський організм потребує діагностики перед лікуванням, підприємство повинно бути продіагностоване з метою виявлення проблемних ділянок і прийняття обґрунтованих управлінських заходів щодо їх виправлення. Особливо це актуально у системі антикризового управління, тому що за допомогою діагностики причин неплатоспроможності підприємства можуть бути прийняті антикризові заходи, які попередять ліквідацію перспективних підприємств.

У деяких спеціалізованих джерелах фінансову діагностику ототожнюють із фінансовим аналізом. Не погоджуючись з цим, вважаємо, що вони якісно відрізняються. Діагностика вирішує основну проблему: встановлює необхідну й достатню, якісну й кількісну базу порівнянь та кількісні нормативи показників об'єкта дослідження, враховуючи тенденції розвитку господарюючого суб'єкта з метою порівняння (оцінки) поточного стану параметрів об'єкта дослідження з оптимальними чи пріоритетними на певний момент критеріями.

Первинне походження та розуміння терміну «діагностика» трактується у перекладі з грецької – як розпізнавання стану об'єкта за прямими та непрямими ознаками. В.Г. Герасимчук визначає, що діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблеми на основі всеохоплюючого аналізу, застосовуючи певний набір принципів та методів його проведення [4, с. 113].

«Сутність аналітичної діагностики, – стверджує Л.В. Руденко, – полягає в децентралізованій аналітичній обробці економічної інформації на основі використання ПЕОМ з метою розроблення ефективної фінансової стратегії корпорації» [5, с. 87]. Необхідність і важливість здійснення економічної діагностики викликані тим, що керівництво організації потребує професійної оцінки комерційних пропозицій з точки зору їх прибутковості і можливості порівняння альтернативних варіантів доходів, у надходженні оперативної інформації, що контролює реальність виконання конкретного управлінського рішення.

Отже, діагностика ділової активності – це система заходів, у тому числі й аналітичних, спрямованих на визначення величини й причин відхилення стану системи від бажаного чи нормативного, з метою здійснення управлінських впливів щодо приведення системи в потрібне русло. Тобто вона потрібна для управління за цільовими параметрами, особливо коли це відхилення є нестабільною ситуацією.

Дослідження теоретичних аспектів ділової активності як об'єкта моніторингу та діагностики треба проводити з урахуванням наявних підходів до визначення цього поняття.

Так, Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова [6] вважають, що ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.

Ділову активність як важливу ринково-орієнтовану категорію розглядають О.О. Заікіна та В.В. Ковальов. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту [7; 8].

На думку О.О. Шеремета та В.О. Мец [9], ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.

Ю.С. Цал-Цалко [10] стверджує, що ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності.

Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. Щодо переліку об'єктів діяльності підприємства, то виділяють дві концепції: маркетингову – визначену потребами ринку, і технологічну – побудовану на інноваційних можливостях.

Світова практика господарювання пов'язує поняття ділової активності підприємства з поняттям інвестиційної його привабливості, що, на нашу думку, дещо звужує і обмежує досліджувану категорію, яка, крім інвестиційної, охоплює й інші види діяльності.

На думку Т.П. Куриленка, ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро– та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин. Цей процес спрямований на забезпечення розвитку підприємства, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому [11].

Проаналізувавши наведені підходи до визначення поняття ділової активності підприємства, можна зробити висновок, що поняття ділової активності підприємства є багатокритеріальним, а моніторинг та діагностика ділової активності – це комплексна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання всіх ресурсів та система заходів, у тому числі й аналітичних, направлених на визначення величини й причин відхилення критеріїв ділової активності від бажаних чи нормативних, з метою здійснення управлінських впливів щодо досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й росту обсягів виробництва та реалізації продукції і послуг.

В умовах нестабільної економіки виділяють такі рівні ділової активності: високий (достатній); середній (задовільний); низький (незадовільний).

Варто зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації.

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, при яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, при яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає у разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення, її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та погрожують підприємству банкрутством.

Визначення проблемної, а тим більше кризової ситуації при діагностиці стану ділової активності викликає необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності через прийняття оперативних управлінських рішень.

Чинники, що впливають на рівень ділової активності, поділяють на: зовнішні, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання, та внутрішні, які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств.

Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на діяльність підприємства, формують його бізнес-середовище, яке фактично визначає становище підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Ринкове середовище, в якому підприємство діє, називають зовнішнім, оскільки формують його зовнішні у відношенні до підприємства суб'єкти економічної діяльності. Насамперед це бізнес-партнери, з якими підприємство пов'язує ділові інтереси: клієнти, постачальники, замовники, контрагенти, конкуренти, споживачі.

Оскільки підприємство функціонує в соціально-економічному просторі, нормативно-правову базу якого формує держава, то ділова активність будь-якого суб'єкта господарювання неможлива без втручання державних та інших органів регулювання. Саме вони встановлюють однакові для всіх «правила» ведення підприємницької діяльності, у результаті чого створюються відповідні соціально-економічні умови, які обумовлюють ступінь активності підприємницьких структур, а також їх можливості в досягненні високих результатів.

Наступною складовою бізнес-середовища є внутрішнє середовище підприємства, яке являє собою сукупність агентів, що діють усередині підприємства, та їх відношень, які виникають у процесі фінансово-господарської діяльності. До них належать керівництво, співробітники та власники.

Провідне місце в системі завдань фінансового управління має діагностика ділової активності. Це зумовлено тим, що вона дає змогу оцінити внутрішній і зовнішній стан підприємства, визначити рівень прибутковості та перспективи його розвитку, дослідити ефективність використання виробничо-фінансових ресурсів.

Ділова активність характеризується відповідною групою показників діяльності підпри-

ємства. Моніторинг і діагностика ділової активності підприємства здійснюються на якісному та кількісному рівнях.

Якісний рівень діагностики може бути отриманий у результаті порівняння діяльності суб'єкта господарювання з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами. Такими якісними критеріями (часто неформалізованими) є: широта ринків збуту продукції; наявність продукції, що експортується; наявність унікальної продукції, техніко-економічні параметри якої перевищують або відповідають світовим аналогам; стійкість зв'язків з клієнтами, партнерами; репутація підприємства, яку оцінюють із допомогою експертних висновків. Загальна оцінка репутації підприємства – це сукупність оцінок діяльності підприємства; з боку конкурентів – діловий рейтинг, з боку споживачів і громадськості – споживчий рейтинг, з боку самих працівників і власників підприємства – престижний рейтинг з боку зарубіжних фірм-партнерів – міжнародний рейтинг.

Результати моніторингу вищеперелічених чинників доцільно відобразити у профілі діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії оцінювання діяльності підприємства

№ за/п	Показники	Бали		
		1	2	3
1	Рівень прибутку			
2	Частка ринку			
3	Широта асортименту			
4	Гнучкість цінової політики			
5	Система організації збуту			
6	Рівень сервісу			
7	Ступінь маркетингової діяльності			
8	Рейтингова оцінка підприємства			

Так, оцінка показника 3 бали свідчить про сильну сторону діяльності підприємства, а оцінка 1 бал – про слабку сторону. Доцільно також ураховувати порівняльну динаміку основних показників.

Щодо методики кількісної діагностики ділової активності, то здебільшого використовують дві групи показників: показники рентабельності і оборотності.

Узагальнивши існуючі підходи до здійснення діагностики ділової активності [13; 14; 15; 16], дотримуємося думки, що вона може бути здійснена за такими етапами:

1) діагностика динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно із «золотим правилом» економіки:

$$100\% = < T_А < T_{ЧД} < T_{ЧП},$$

де $T_А$ – темп зростання активів;

$T_{ЧД}$ – темп зростання чистого доходу;

$T_{ЧП}$ – темп зростання чистого прибутку.

$100\% < T_А$ показує, що підприємство нарощує економічний потенціал і масштаби своєї діяльності;

$T_А < T_{ЧД}$ свідчить про те, що виручка зростає швидше від економічного потенціалу. З цього можна зробити висновок про підвищення інтенсивності використання ресурсів на підприємстві;

$T_{ЧД} < T_{ЧП}$ означає, що прибуток зростає швидше від обсягів реалізації і сукупного капіталу внаслідок підвищення рівня рентабельності продажів;

2) діагностика значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства. Доцільно оцінити показники – оборотності, ресурсовіддачі, тривалості циклів, основними з яких є: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тривалість обертів дебіторської та кредиторської заборгованостей, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддачі), період обороту чистого робочого капіталу;

3) діагностика значень і динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства А саме: рентабельність активів (сукупного капіталу), рентабельність чистих активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність реалізації;

4) діагностика коефіцієнтів стійкого зростання підприємства. Розрахунок допустимих і економічно обґрунтованих темпів зростання підприємства є важливим етапом моніторингу й діагностики ділової активності. Мова йде про збалансування зростання прибутків, чистого доходу та активів підприємства, оскільки правило «чим більше, тим краще» справедливе не завжди. Адже швидке зростання може виснажити ресурси і без високопрофесійного фінансового управління призвести до банкрутства. Фахівці зазначають, до банкрутства підприємств призводить і надто швидке, і надто повільне зростання.

К. Уолш порівнює зростання для підприємства з ліками для пацієнта, які приносять користь лише до певного обсягу, але коли перебрати міру, стають небезпечними, якщо не фатальними. Відтак завжди потрібно шукати «золоту середину», а саме – рівень стійкого зростання. В економічно розвинутих країнах у період стабільності зростання максимум на 4% вважається достатнім [12].

Стійким (збалансованим) зростанням підприємства вважається таке, за якого підприємство не завдає шкоди своїм фінансовим ресурсам і не змінює фінансового ризику. Для стійкого зростання характерним є врівноважений рух коштів (ні нестачі, ні надлишку). Щоб збільшити

обсяги реалізації, необхідно збільшити майно підприємства, а це можливе за умови збільшення власного і позикового капіталу.

Діагностика стійкого зростанням можлива з використанням коефіцієнтів зростання. Можливість підприємств нарощувати оборотні та необоротні активи за рахунок внутрішніх джерел фінансування показує коефіцієнт внутрішнього зростання ($КВ_{нЗр}$).

Для збалансованого зростання за рахунок внутрішніх джерел фінансування підприємство повинно узгодити співвідношення реінвестованого прибутку, активів та темпів зростання реалізації (чистого доходу), тобто:

$$К_{ВнЗр} = \frac{ЧП - Д}{А_П} \times \Delta ЧД = 1,$$

де ΔЧД – темп зростання чистого доходу;

Д – дивіденди, виплачені акціонерам;

$А_п$ – активи на початок звітного періоду.

Звідси, коефіцієнт внутрішнього зростання:

$$К_{ВнЗр} = \frac{ЧП - Д}{А_П} = \frac{ЧП^{РП}}{А_П} = \frac{р.2350 - р.4200}{р.1900},$$

де $ЧП^{РП}$ – реінвестований прибуток

Коефіцієнт внутрішнього зростання характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зовнішнього фінансування.

Якщо $КВ_{нЗр} = 1$, то грошовий потік нейтральний, тобто внутрішніх джерел достатньо для потреб підприємства; $КВ_{нЗр} > 1$ – позитивний надлишок готівки; $КВ_{нЗр} < 1$– негативний надлишок. Наприклад, якщо коефіцієнт дорівнює 0,3, це означає, що підприємство може розширювати свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 30%.

У фаховій літературі стійке зростання характеризується як максимально можливе зростання без зміни фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу, що забезпечує незмінність фінансового ризику [14].

Звідси, темпи зростання реалізації визначаються темпами зростання власного капіталу, а темпи стійкого зростання – це і є темпи зростання власного капіталу. Однак, якщо підприємство відмовляється від додаткової емісії акцій, то єдиним джерелом зміни власного капіталу є реінвестований прибуток. Звідси, коефіцієнт стійкого зростання ($К_{СтЗр}$) дорівнює відношенню реінвестованого прибутку до власного капіталу на початок звітного періоду і характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зміни коефіцієнта фінансового ризику:

$$К_{СтЗр} = \frac{ЧП - Д}{ВК_П} = \frac{ЧП^{РП}}{ВК_П},$$

де $ВК_п$ – власний капітал на початок звітного періоду.

Ситуація, коли фактичні темпи зростання реалізації більші, ніж темпи стійкого зростання, характерна для швидко зростаючих підприємств, яке стикається з нестачею грошових коштів. При цьому необхідно забезпечити притік грошових коштів, що можливо за рахунок додаткової емісії акцій, тимчасового збільшення фінансового левериджу, зниження дивідендів, ліквідації малорентабельних операцій, аутсорсингу (передачі іншим підприємствам неключових операцій, що вивільнює активи), збільшення ціни, злиття з «товстим гаманцем».

Підприємства, які зростають повільно, мають темпи фактичного зростання реалізації менші за темпи стійкого зростання, що призводить до надлишку грошових коштів і необхідності пошуку ефективних засобів їх використання. Відтак, керівництво підприємства може почати скуповувати на ринку власні акції, збільшити дивіденди, знизити заборгованість, збільшити активи чи придбати інші підприємства (швидко зростаючі малі підприємства).

Висновок. Отже, поняття ділової активності підприємства є багатокритеріальним, а моніторинг та діагностика ділової активності – це комплексна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання всіх ресурсів та система заходів, у тому числі й аналітичних, направлених на визначення величини й причин відхилення критеріїв ділової активності від бажаних чи нормативних, з метою здійснення управлінських впливів щодо досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення і зростання обсягів виробництва та реалізації продукції і послуг.

Ділова активність характеризується відповідною групою показників діяльності підприємства. Моніторинг і діагностика ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Кількісна діагностика ділової активності здійснюється за такими напрямами: діагностика динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно «золотого правила» економіки; діагностика значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства; діагностика значень і динаміки показників рентабельності; оцінка коефіцієнтів стійкого зростання підприємства.

Діагностика стійкого зростання пердбачає моніторинг чинників, що впливають на збалансованість зростання. Оцінити вплив кожного показника-чинника на загальну стійкість можна за багатофакторними моделями коефіцієнта стійкого зростання, яких є декілька. Виходячи з моделі, підприємство може обрати певні чинники у тих пропорціях, у яких доцільно їх мобілізувати для забезпечення стійкості зростання та підвищення ділової активності. Однак це буде предметом нашого подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения : учебник. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
3. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. – М. : «Правовая культура», 1994. – 1376 с.
4. Євдокимова Н.М., Кулієнко А.В. Економічна діагностика : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К. : КНЕУ, 2003. – 110 с.
5. Руденко Л.В. Прогностична оцінка і аналіз діяльності транснаціональної корпорації у векторі глобального стратегічного управління // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 87-91.
6. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. пос.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
7. Заікіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заікіна // Харчова пром-ть. – 2008. – № 7. – С. 144-148.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст] // В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2007. – 336 с.
9. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник [Текст] // Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Цетр учбової літератури, 2008. – 566 с.
11. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/6.pdf.
12. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом ; Пер. с англ. 2-е изд. – Изд-во: Максимум, 2010. – 400 с.
13. Нестеренко Н.В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства [Текст] / Н.В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – С. 411.
14. Базілінська Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [Текст] // Я. Базілінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
15. Білик М.Д., Павловські О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. [Текст] – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
16. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посібник [Текст] // Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.

УДК 330.14

Задніпровський О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ОБЛІКУ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

THE ASSESSMENT OF EQUITY IN THE ACCOUNTING: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблематиці оцінювання в бухгалтерському обліку власного капіталу. В ній розглянуто існуючі у національній та світовій практиці методи оцінки капіталу, аспекти їх генези, переваги та недоліки. Особливу увагу приділено методиці оцінки за справедливою вартістю та особливостям її застосування.

Ключові слова: власний капітал, оцінка капіталу, балансова вартість, справедлива вартість, справедлива ринкова вартість, ліквідаційна вартість.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблематике оценки в бухгалтерском учете собственного капитала. В ней рассмотрены существующие в национальной и мировой практике методы оценки капитала, аспекты их генезиса, их преимущества и недостатки. Особое внимание уделено методике оценки по справедливой стоимости и особенностям ее применения.

Ключевые слова: собственный капитал, оценка капитала, балансовая стоимость, справедливая стоимость, справедливая рыночная стоимость, ликвидационная стоимость.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of evaluating the accounting equity. It discusses the existing national and international practice methods for assessing capital, aspects of their genesis, their advantages and disadvantages. Particular attention is paid to the methods of the fair value and features of its application.

Keywords: equity, equity valuation, carrying value, fair value, fair market value, liquidation value.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується тотальним і багаторівневим опосередкуванням капіталу. Це створює, з одного боку, додаткові приводи для його фіктивізації, формування капіталів, не підкріплених реальними ресурсами – тобто «багатства нізвідки», але з іншого – дозволяє пришвидшувати і диверсифіковувати трансакції, сприяючи тим самим максимально інтенсивному обігу капіталу. Зрештою, лишаючи за дужками морально-етичний бік справи, незаперечним фактом є те, що якщо існує певний об'єкт, то його належить адекватно оцінити та облікувати.

Відображення в обліку об'єктивного стану та змін розміру (а отже – і вартості) капіталу в процесі його колообігу і трансформації, формування масиву даних, однаково необхідних і внутрішнім, і зовнішнім користувачам є однією із головних функцій бухгалтерського обліку в забезпеченні управління господарською діяльністю будь-якого підприємства.

Необхідність визначення такої вартості викликає об'єктивну потребу в обґрунтуванні методології вартісного вимірювання капіталу в ринковій системі господарювання, що передбачає можливість як продовження діяльності підприємства, так і її припинення через банкрутство чи ліквідацію, зумовлює мультиваріантність в застосуванні методів оцінки капіталу. Такі аспекти обумовлюють актуальність і доцільність досліджень в цій царині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів оцінки, зокрема – і в інтересах бухгалтерського обліку власного капіталу підприємств приділяли увагу такі знані вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І.О. Бланк, М.І. Бондар, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Дж. Кочрен, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, Н.Ю. Єршова, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, В.Л. Тамбовцев, У. Шарп та ін.

Серед останніх публікацій на зазначену тематику заслуговують на увагу роботи І.В. Бєлова та О.Г. Коренєва [1, с. 105-107], Т.В. Давидюк [2, с. 289-292], С.Ф. Легенчук [3, с. 276-283] та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд джерел свідчить, на нашу думку, про відсутність в фаховій літературі достатньо формалізованого понятійного апарату в царині оцінювання та певного сталого і комплексного підходу до оцінки власного капіталу; на наш погляд доцільною є і необхідність більш повної характеристики та систематизації існуючих методик визначення вартості власного капіталу та його складових.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В контексті з'ясування існуючих у світовій практиці варіантів оцінки власного капіталу підприємств проведення їх можливо повної систематизації, характеристика переваг та недоліків різних методик оцінювання, зокрема – оцінки капіталу за справедливою вартістю, пошук оптимальних варіантів оцінки, що забезпечить користувачів адекватною, релевантною і своєчасною інформацією для прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал будь-якої компанії, відображений в бухгалтерському обліку, є інтегруючим показником, котрий повинен максимально повно та достовірно інформувати користувача облікової інформації про реальну вартість цієї компанії – тобто реальну вартість бізнесу. Вартість бізнесу, вартість господарюючого суб'єкта дорівнюватиме вартості активів, сформованих за рахунок власних джерел. Причому активів як явних – тих, що відображаються у регулярній звітності, так і неявних, або ж невідчутних, зокрема, гудвілу, людського капіталу, тощо.

Згідно з капітальним рівнянням Йогана Шера, власний капітал – це різниця між вартістю активів та зобов'язань підприємства, тобто вартість частини активів, що належать власникам підприємства. І тут ми стикаємося з певним парадоксом: власний капітал, що в традиційному обліку наводиться в пасиві балансу і є його наріжним каменем, може також мати назву чистих активів (net assets). Тобто, по суті, обидві назви є взаємозамінними [4].

Я.В. Соколов слушно зауважував в цьому контексті, що «права інвестора в обліку відображаються на рахунку «Капітал», а рахунки товарів, каси, запасів, основних засобів та інші – лише деталізують його й визначають внутрішню структуру вкладеного капіталу» [5, с. 194]

Для визначення вартості власного капіталу в обліку вихідним пунктом є визначення його *балансової* вартості, котра, виходячи з сутності терміну, здійснюється на основі даних публічної фінансової звітності, дані якої мають бути однаковими та відкритими для усіх зацікавлених користувачів.

Так, для господарського товариства балансова вартість власного капіталу дорівнює вартості активів, відображених в його бухгалтерському балансі (форма № 1), за вирахуванням зобов'язань [6]. Вона може бути або номінальною (тобто цілком відповідати історичній собівартості), або номінальною проіндексованою – відповідно до наданих регулятором (податковими органами, міністерствами, Фондом державного майна тощо) коефіцієнтів переоцінки основних та оборотних активів, що сформували цей капітал.

Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України (П(С)БО) донедавна для здійснення оцінки пріоритетною вважали також історичну собівартість. Зокрема, одним із принципів бухгалтерського обліку, зафіксованих у редакції П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», чинній з 2000 р. і до березня 2013 р., був саме принцип історичної (фактичної) собівартості, що визначав перевагу оцінки активів, котрі формують капітал – і оборотних, і необоротних, виходячи з витрат, понесених під час їх виробництва чи придбання. Проте такий історизм, що базується на застосуванні оцінки минулих, часто вельми віддалених і необ'єктивних сучасним умовам вартостей може втрачати свій практичний сенс саме через свою негнучкість.

Отже, оцінювання капіталу за історичною собівартістю, будучи технічно найпростішим його способом, має і суттєві недоліки:

- ретроспективність;
- неможливість визначення розміру прихованого капіталу, котрий опосередковується невідчутними активами. – і в першу чергу гудвілу.

До речі, підставою для відображення вартості гудвілу в обліку є лише наявність угоди (контракту) про отримання цілісного майнового комплексу підприємства, коли вартість його чистих активів не збігається з вартістю придбання тобто справедливою вартістю. Тобто для регулярного обліку і оцінювання капіталу гудвіл не визначають, хоча для великих корпорацій він може становити понад половину вартості їх бізнесу.

У сучасній редакції GAAP US історична вартість також не визнається в якості єдиного принципу на рівні концептуальної основи ведення бухгалтерського обліку. Зараз в обліку Сполучених Штатів акцент змістився на застосування оцінок в вимірниках, що відповідають поточній вартості оцінюваного об'єкта на існуючому на дату оцінки активному ринку. До них належать оцінки: за ринковою вартістю та за справедливою вартістю.

GAAP US вимагають (або дозволяють) застосовувати поєднання обох типів вимірювань. Тим не менше наголос робиться саме на справедливу вартість, оскільки вважається, що саме вона доставляє користувачам фінансових звітів адекватну інформацію.

Але і тут не все так прозоро й однозначно. Для початку спробуємо з'ясувати сутність наведених термінів та релевантний діапазон їх практичного застосування.

Поняття справедливої вартості (справедливої ціни) має майже тисячолітню історію. У науковий та практичний обіг цей термін ввів великий мислитель Середньовіччя Тома Аквінський.

Його міркування про справедливу ціну та справедливу вартість (Св. Томаса Аквинского Summa Theologiae, 2-2Q: На законные и незаконные прибыли в торговле) у першу чергу спиралися на поняття обмінного права та справедливості і повної еквівалентності при обміні. Справедлива вартість будь-якого предмету, згідно з його баченням, має вимірюватися рівновагою потреб людей та затрат праці на його створення.

Проте постає питання в тому, як практично визначається «справедлива ціна» і які існують об'єктивні вимірники такої «справедливості»? Згідно з баченням мислителя, вона є результатом суб'єктивних оцінок двох сторін, що обмінюються. У першу чергу це суб'єктивна оцінка продавцем тієї міри збитку чи втрати, яку він понесе, продавши певний ресурс чи товар. Цей

збиток у цілому співвідноситься з витратами на його придбання або виробництво. Але не менш важливим є і суб'єктивна оцінка покупцем цінності цього товару, тобто ступеня своєї потреби в ньому. Продавець також повинен враховувати і якість товару, встановлюючи на нього ціну. У подальших своїх міркуваннях Тома Аквінський в основному в якості «справедливої ціни» розглядає середню ціну, усталену на ринку на даний товар за наявності середніх умов.

Практично це саме трактування, переживши несуттєву видозміну, благополучно увійшло в XXI століття. Так, згідно з визначенням податкового законодавства США: Fair Market Value (FMV), або ж у дослівному перекладі, справедлива ринкова вартість – це найбільш ймовірна ціна, по якій товар або послуга будуть обмінюватися в перерахунку на грошові кошти або еквівалент, в умовах вільного ринку за таких припущень:

– добре поінформований, зацікавлений та незалежний продавець діє у своїх інтересах;

– добре поінформований, зацікавлений та незалежний покупець діє у своїх інтересах;

– є достатній час експозиції на вільному і відкритому ринку.

Зазначимо до речі, що в US GAAP виділяють 5 видів вартості для оцінки діючого бізнесу:

1. Справедлива ринкова вартість (FMV).
2. Інвестиційна вартість.
3. Внутрішня (дійсна, фундаментальна) вартість.
4. Справедлива вартість (FV) для фінансової звітності.
5. А також (у законодавстві ряду штатів) справедлива вартість для вирішення конфліктів між групами акціонерів всередині компанії.

Пріоритетними для регулярного обліку є справедлива ринкова вартість FMV та справедлива вартість – FV. При досить близькому їх спорідненні вони мають все ж певні суттєві риси відмінності. Ці відмінності можна систематизувати (див. табл. 1).

Дуже близьке до наведеного вище визначення наводять низку Міжнародних стандартів фінансової звітності (зокрема, МСБО 9, 16, 19, 22, 39) та низку П(С)БО України, сформовані на їх базі, зокрема П(С)БО 19 Об'єднання підприємств [7, п.п. 8, 9, 14].

Згідно з ними справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між *обізнаними, зацікавленими та незалежними* сторонами.

До речі, у фаховій літературі (але не в обліковій практиці) можна зустріти поняття так званої «стейкхолдерської вартості компанії» – у розумінні вартості вигод фінансових і нефінансових зацікавлених в діяльності компанії груп (стейкхолдерів).

Стейкхолдери – або зовнішні партнери – це фізичні і юридичні особи, які, не будучи акціонерами чи пайщиками, зацікавлені у розвитку даного підприємства і здатні впливати на цей розвиток. До них зараховують компаньйонів, постачальників та інших кредиторів (у т.ч. і банки), засоби масової інформації, органи місцевої влади, профспілкові органи тощо, які зацікавлені в успіху господарюючого суб'єкта. Відтак, під стейкхолдерською вартістю варто розуміти нижчу межу ринкової вартості компанії (а відтак – її капіталу), тобто наближаючись у цьому до ліквідаційної вартості капіталу [8, с. 86].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ознак в тлумаченні справедливої ринкової вартості та справедливої вартості

Справедлива ринкова вартість – FMV	Справедлива вартість – FV
Добровільний покупець. Він діє виключно з власної волі, без тиску чи примусу до здійснення транзакції.	Покупець не завжди діє добровільно. Наприклад, це може бути покупець, який не заплатить ціну, вищу від тієї, що сформувалася у певний період часу на ринку.
Продавець діє виключно з власної волі, тобто він такий, що не має надмірного бажання або не змушений продавати, за будь-яку ціну, і не такий, що очікуватиме на ціну, яка не є розумною для існуючого ринку. Також добровільний продавець зацікавлений продати об'єкт за максимально можливою на відкритому ринку ціною.	Продавець не завжди діє добровільно.
Жодна з сторін не знаходиться під тиском.	Покупець не завжди знаходиться під тиском; продавець може піддаватися тиску.
Вартість рівноваги для обох сторін.	Поняття справедливості стосується продавця, в контексті його неспроможності зберегти свою долю в акціонерному капіталі компанії.
Передбачено, що і продавець, і покупець однаково обізнані щодо умов транзакції та володіють усією доступною інформацією щодо вигод та застережень стосовно неї.	Немає такого передбачення.
Може застосовуватися за будь-яких державних податкових вартісних оцінюваннях.	Найбільш розповсюджений стандарт оцінки вартості стосовно майнових часток в капіталі міноритарних та утиснутих в правах акціонерів.

Власне ж метод ліквідаційної вартості заснований на ринкових цінах, але не з погляду покупки активів, а з погляду їх швидкої реалізації. Він дозволяє оцінити нижній рівень вартості підприємства. Для розрахунків ліквідаційної вартості підприємства необхідно визначити й підсумувати ліквідаційну вартість його накопичених активів (терміновий продаж), віднімаючи з отриманої суми балансову вартість тих, що підлягають терміновому погашенню зобов'язань і витрати на його ліквідацію.

Ліквідаційна вартість може визначатися також як різниця між доходами від ліквідації підприємства, отриманими у результаті роздільного розпродажу його активів, і видатками на ліквідацію.

Оцінка ліквідаційної вартості відноситься до активних видів оцінки, тому що на основі її результатів приймаються рішення, що істотно впливають на об'єкт, що оцінюється. Проте нормативно зафіксованого в облікових регулятивних документах (зокрема, в МСБО – МСФЗ) її визначення немає.

У міжнародних стандартах оцінки IVSC й TEGoVa ліквідаційна вартість визначена як сума коштів, що може бути отримана від продажу власності. Отже, ліквідаційна вартість у разі банкрутства підприємства – це чиста грошова сума, яку кредитори підприємства можуть одержати при його ліквідації.

Відтак, регулярне визначення та оцінка ліквідаційної вартості підприємства може проводиться лише в інтересах акціонерів (у випадку банкрутства акціонерних товариств) або засновників (у випадку товариств із обмеженою відповідальністю).

Система первинної оцінки за справедливою вартістю поширилась і на фінансові інструменти (та інструменти власного капіталу в їх складі) з затвердженням у липні 2014 р. нової редакції МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [9, п.п.5.1.1]. За справедливою вартістю, при цьому враховуються у збільшення чи зменшення витрати за угодою у тому випадку, якщо буде придбано фінансовий актив або фінансове зобов'язання за справедливою вартістю із відображенням змін через прибуток або збиток.

Система обліку за справедливою вартістю передбачає, що компанії оцінюють та наводять у звітності свої ресурси по суті, за узгодженою поточною вартістю, і може відображати негативні (для себе) зміни в їх стані та структурі під впливом ринкової кон'юнктури досить безжально. Наприклад, якщо поточна вартість об'єкта буде набагато нижчою за первісну (історичну) вартість, в балансах матимуть місце значні списання.

Проте ми вважаємо, що такі явні втрати можуть зрештою призвести до втрати довіри, а особливо якщо в національному економічному просторі відсутній розвинутий і по справжньому вільний ринок для експозиції та визначення, зрештою, будь-якої вартості взагалі.

У зв'язку з цим постає питання: чи можуть сторони, контрагенти при здійсненні оцінки насправді бути незалежними і об'єктивно поінформованими? І наскільки припущення про добру поінформованість та неупередженість сторін при визначенні поточної ціни об'єкту оцінки не є суб'єктивним?

Дванадцять років минуло від часу грандіозного краху сумнозвісної корпорації «Енрон». І от нині вже на сценах Вест-Енду і Бродвею з великим успіхом здійснюється постановка мюзиклу з одноіменною назвою – «Enron». Джон Кей у статті [10], опублікованій у The Financial Times, зазначає:

«Мюзикл «Енрон» починається з того, як президент цього американського енерготрейдера Джеф Скіллінґ (нині у в'язниці) розпиває шампанське зі своїми колегами. Не відзначаючи вигідну угоду, чи власне підвищення, чи новий рекорд курсу акцій компанії, а святкуючи отримання листа від комісії з питань торгівлі цінними паперами та роботи фондових бірж, яка схвалила ширше ***використання обліку в поточних цінах*** у бізнесі «Енрон»» (*курсив наш – О.З.*).

Відсутність по справжньому вільних та активних ринків, де не діяли б приховані картельні угоди, ринків з справжньою, а не імітованою конкуренцією знецінюють достовірність при використанні оцінки капіталу за справедливою вартістю. З іншого боку, при визначенні «справедливості» суттєвий тиск може чинити сам суб'єктивізм оцінщиків, – мотивований певними інтересами, або такий, що базується просто на певних помилках несвідомого характеру. Недосконалість методики у визнанні і та оцінки гудвілу, компетенцій, інших складових неявних активів також не дає підстав розглядати справедливу вартість як єдину панацею.

Якщо з подібними проблемами стикаються країни з міцними і сталими ринковими традиціями, що казати про перехідні і проблемні економіки на кшталт української? Така «справедлива» вартість капіталу (і його інструментів) може бути свідомо чи несвідомо сфальшована чи спотворена – чи то через недостатню обізнаність, чи то свідомо, для введення користувачів бухгалтерських звітів в оману. То чи існують достатні протидії можливості маніпуляції «невидимої руки»?

Характерним є і те, що фахівці однієї з найбільших міжнародних організацій професійних бухгалтерів ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants) також вважають, що:

- облік за справедливою вартістю має ряд істотних переваг, однак існуючі *неліквідні* (*курсив наш – О.З.*) ринки виявили проблеми віднесення достовірної вартості до фінансових інструментів та деривативів;
- з цієї причини МСФЗ мають як і раніше включати різноманітні принципи визначення затрат та оцінки поточної вартості – загалом наразі ACCA не бачить причин для розширення

використання справедливої вартості в стандартах бухгалтерського обліку, а особливо у тих сферах, де ринки відсутні;

• первісна вартість може бути показана у фінансовій звітності, якщо використовується справедлива вартість, щоб користувачі могли самі приймати рішення щодо зазначеної вартості активів;

• фінансова звітність призначена для інформування зацікавлених осіб про положення справ компанії, а не для того, щоб надавати регулюючим органам інструмент фінансової стабільності [11].

Висновки. На нашу думку, методологія оцінки взагалі і капіталу зокрема має виходити з мети, з котрою використовуватиметься інформація. При цьому в фінансовому обліку та звітності, у документах, що декларують облікову політику компанії, та примітках до фінансових звітів має бути докладно витлумачена методика та процедура проведення такої оцінки. Також має бути легко простежуваною та прозорою історія усіх корекцій, переоцінок та інших вартісних трансформацій при визначення вартості капіталу.

Зрештою, жодна окремо взята оцінка обсягів власного капіталу не може достеменно відображати його вартість, оскільки сам пошук такої вартості може бути залежним від мети, що обумовлює таке визначення. Той же обсяг чистих активів, що ототожнюється з власним капіталом, можна оцінювати, окрім справедливої вартості, також і за ліквідаційною, і за заставною, і за історичною видами вартостей. У такому разі ми можемо знайти вихід в поліваріантності методик оцінювання, можливості використання ряду її взаємодоповнюючих методик, що не суперечили б загальноприйнятим принципам бухгалтерського обліку і були б закріплені як можливі для використання в обліковій політиці підприємства.

На нашу думку, методологія оцінки взагалі, і власного капіталу – зокрема – має виходити з мети, з котрою використовуватиметься інформація. При цьому в фінансовому обліку та звітності, в документах, що декларують облікову політику компанії та примітках до фінансових звітів має бути докладно витлумачена методика проведення такої оцінки капіталу. Також має бути легко простежуваною історія усіх корекцій, переоцінок та інших вартісних трансформацій при визначення його вартості.

Підводячи підсумок, дозволимо висловити переконання, що жодна окремо взята методика оцінки не може дати остаточної відповіді на питання про об'єктивну вартість капіталу фірми, оскільки не існує самої такої об'єктивності, а є лише суб'єктивні уявлення зацікавлених у цій оцінці людей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коренева О.Г. Перспективи визначення справедливої вартості [Текст] / О.Г. Коренєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (8-9 листопада 2012 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – С. 105-107.
2. Давидюк Т.В. Екологічний, інтелектуальний та людський капітал в теорії бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / Т.В. Давидюк, І.В. Замула, С.Ф. Легенчук ; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 480 с.
3. Легенчук С.Ф., Королюк Н.М. Принцип історичної вартості в бухгалтерському обліку: бути чи не бути в постіндустріальній економіці? Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(20). Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2(20) /Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – С. 274-284.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 (п. 4) : Наказ Міністерства фінансів України, № 163 від 07.07.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99.
5. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
6. Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав : Постанова Кабінету міністрів України від 2 серпня 1999 р. № 1406 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/document/spart55/inx55250.htm.
7. Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.99 № 163 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99.
8. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности. В.Л. Тамбовцев // МГУ «Российский журнал менеджмента», Том 6, № 3 за 2008 год.
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9) «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
10. John Kay:True and fair values melt under a spotlight / The Financial Times, 17.02.2010.
11. Принцип «справедливої вартості» має бути одним із ключових у міжнародних стандартах обліку, стверджує глобальна організація / Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.epravda.com.ua/press/2009/03/17/185640/view_print/.

УДК [657+657.6]:330.341

Куцинська М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ

THE COMPONENTS OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES AS ACCOUNTING OBJECTS

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз нормативної та спеціальної літератури стосовно теоретичних та методичних основ здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємствами в Україні у царині відображення складових таких видів діяльності у системі обліку суб'єктів господарювання. Виявлено особливості облікового відображення доходів, витрат та результатів інвестиційної та інноваційної діяльності з метою прийняття зважених обґрунтованих рішень у процесі управління такими видами діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, об'єкти інвестиційної діяльності, суб'єкти інвестиційної діяльності, інноваційна діяльність, об'єкти інноваційної діяльності, суб'єкти інноваційної діяльності, облікові аспекти.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ нормативной и специальной литературы относительно теоретических и методических основ осуществления инвестиционной и инновационной деятельности предприятиями в Украине в области отображения составляющих таких видов деятельности в системе учета субъектов хозяйствования. Выявлены особенности учетного отображения доходов, затрат и результатов инвестиционной и инновационной деятельности с целью принятия взвешенных обоснованных решений в процессе управления такими видами деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, объекты инвестиционной деятельности, субъекты инвестиционной деятельности, инновационная деятельность, объекты инновационной деятельности, субъекты инновационной деятельности, учетные аспекты.

ANNOTATION

The analysis of normative and professional literature concerning with theoretical and methodological bases of the investment and innovative activities of enterprises in Ukraine in the area of reflection components of such activities in the entities accounting system was done. The peculiarities of accounting reflection of income, expenses and the results of investment and innovative activities in order to take informed and suspended decisions in the management process of such activities were founded.

Keywords: investment activity, investment objects, subjects of investment activity, innovation activity, innovation objects, subjects of innovation activity, accounting aspects.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток і глобальна трансформація сьогоднішніх економічних відносин, зміна та перепрофілювання багатьох напрямів і сфер суспільного виробництва відповідно до сучасного етапу досягнень світового науково-технічного прогресу вимагають посилення підприємствами, зокрема й українськими суб'єктами господарювання, своєї інвестиційної та інноваційної привабливості, а також запровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничі, управлінські, фінансові та інші процеси. Важливим елементом управління інвестиційними та інноваційними процесами у межах конкретного підприємства є формування адекватної існуючим вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища інформаційної бази, на основі даних якої керівники різних рівнів управління зможуть зважено приймати обґрунтовані управлінські рішення. На сьогоднішній день такою інформаційною базою може виступати система обліку підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної думки проблемам та питанням формування науково обґрунтованої інформаційної бази для управління інвестиційною та інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання різних галузей економіки України у спеціальній літературі приділяється увага, однак досить узагальнено та тезисно. Так, у деяких роботах наводяться підходи до створення інформаційного забезпечення управління витратами та доходами інвестиційної та інноваційної діяльності [1, с. 58-60], до облікового відображення господарських операцій, пов'язаних з виникненням витрат на інновації та інвестиційних витрат, й відповідних показників у фінансовій звітності [2, с. 73; 3, с. 209-210; 4, с. 303; 5, с. 152-153] та пропонуються напрями щодо розробки обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиціями та інноваціями конкретних галузей економіки України, зокрема сільського господарства [6, с. 78-79] та фармацевтичних підприємств [7, с. 78-79]. При цьому, враховуючи результати аналізу стану та специфіки діяльності галузей економіки України, доцільно зазначити, що приділення уваги таким питанням є досить актуальним, оскільки до провідних галузей економіки України, які інтенсивно здійснюють інвестиційну та інноваційну діяльність, відносяться машинобудування, хімічна, нафтохімічна, металургійна, легка, харчова та інші галузі [8, с. 177].

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування та узагальнення теоретичних та методичних положень щодо створення інформаційної бази управління інвестиційною та інноваційною діяльністю українських суб'єктів господарювання на основі даних системи обліку

підприємств щодо складових таких видів діяльності як об'єктів обліку.

Основним завданням дослідження є проведення аналізу та узагальнення положень нормативної та спеціальної літератури стосовно теоретичних та методичних основ здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємствами в Україні та виявлення особливостей облікового відображення складових інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема доходів, витрат та результатів, з метою прийняття на цій інформаційній основі зважених обґрунтованих рішень в процесі управління такими видами діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [9]. Враховуючи норми чинного в Україні законодавства щодо облікових питань, доцільно зазначити, що під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у різні фінансові активи, серед яких найзначнішу частку посідають вкладення у цінні папери. Фінансова інвестиція передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Методологічні засади стосовно відображення інформації про фінансові інвестиції в обліку регламентуються П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції» [10]. Еквівалентами грошових коштів виступають короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Загалом, інвестиційна діяльність, з одного боку, передбачає здійснення витрат, які пов'язані з придбанням необоротних активів, фінансовими вкладеннями у придбання цінних паперів, внесками у статутний капітал інших суб'єктів господарювання, витратами у разі зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування при оцінці фінансових інвестицій за методом участі у капіталі, ліквідацією і зменшенням корисності необоротних активів та фінансових інвестицій, втратами від курсових різниць за перерахунком монетарних статей інвестиційної діяльності тощо. З іншого боку, інвестиційна діяльність спрямована на отримання доходів у вигляді дивідендів, відсотків, збільшення вартості інвестицій за методом участі у капіталі, виручки від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, збільшення корисності необоротних активів, курсових різниць від перерахунку монетарних статей інвестиційної діяльності, вартості отриманих матеріальних цінностей від ліквідації основних засобів тощо.

Аналізуючи норми Закону України «Про інвестиційну діяльність», до об'єктів інвестиційної діяльності в Україні доцільно віднести, а саме: новостворювані та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях економіки; цінні папери (акції, облігації тощо, окрім векселів); цільові грошові внески; науково-технічну продукцію та інші об'єкти власності; майнові права та право на інтелектуальну власність тощо. Суб'єктами ж інвестиційної діяльності, відповідно до норм зазначеного закону, виступають: інвестори (замовники); виконавці робіт (підрядники, субпідрядники); користувачі об'єктів інвестиційної діяльності; постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проектної продукції; різні юридичні особи (банківські, страхові та посередницькі організації, інвестиційні фонди) тощо [11].

Інформація стосовно руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності підприємства, відповідно до норм діючого законодавства щодо формування фінансової звітності, відображається у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яка складається за прямим або непрямим методом згідно з нормами НП(С)БО 1 [9]. У зазначеній формі фінансової звітності має відображатися інформація стосовно: надходження грошових коштів від реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів; надходження грошових коштів від отриманих відсотків та дивідендів; надходження грошових коштів від деривативів; інших надходжень грошових коштів від інвестиційної діяльності; витрачання грошових коштів на придбання фінансових інвестицій та необоротних активів; виплат грошових коштів за деривативами; інших платежів, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної діяльності.

Важливе місце у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства посідають питання облікового відображення капітальних інвестицій. Підприємство здійснює капітальні інвестиції, проводячи придбання, виготовлення та відбудову об'єктів основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, а також виготовлення об'єктів нематеріальних активів та придбання й вирощування довгострокових біологічних активів.

Не менш важливе місце в обліку інвестиційної діяльності підприємства посідають питання облікового відображення фінансових інвестицій. Це пов'язано перш за все з тим, що фінансові інвестиції, у залежності від їх строку та виду (довгострокові фінансові інвестиції (інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі у капіталі, інші інвестиції пов'язаним сторонам, інвестиції непов'язаним сторонам) та поточні фінансові інвестиції), мають певні особливості та відмінності під час їх документального відображення та обліку.

Частіше за все здійснення інвестиційної діяльності передбачає наявність значних за обсягами та розмірами витрат. Витрати інвестиційної діяльності – це витрати, пов'язані з придбанням тих необоротних активів, а також

тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. До складу витрат інвестиційної діяльності входять: витрати, пов'язані з придбанням необоротних активів; фінансові вкладення у придбання цінних паперів; внески у статутний капітал інших суб'єктів господарювання; витрати у разі зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування при оцінці фінансових інвестицій за методом участі в капіталі; витрати, пов'язані з ліквідацією та зменшенням корисності необоротних активів та фінансових інвестицій; втрати від курсових різниць за перерахунком монетарних статей інвестиційної діяльності тощо.

Про зменшення корисності можливо говорити лише щодо таких необоротних активів, як: основні засоби; інші необоротні матеріальні активи (крім тих, амортизація за якими нараховується з використанням методів «50/50» та «100%»); нематеріальні активи; фінансові інвестиції (крім тих, які обліковуються за справедливою вартістю); необоротні активи, що утримуються для продажу; інвестиційна нерухомість.

Аналізуючи існуючі положення та норми щодо обліку необоротних активів, слушно зазначити, що зменшення-відновлення корисності слід відрізняти від переоцінки. Це пов'язано з тим, що причиною здійснення переоцінки є частіше за все кількісні зміни, тобто переоцінку пов'язують зі зміною вартості; причиною ж зменшення-відновлення корисності є якісні зміни об'єктів. Крім того, переоцінка носить добровільний характер, на відміну від зменшення-відновлення корисності. У результаті переоцінки первісна вартість активу, яка відображена за історичною (фактичною) собівартістю, може як зменшуватися, так і збільшуватися. При цьому оцінка зміни корисності не дає підприємству можливості відобразити у фінансовій звітності актив за сумою більше історичної (фактичної) собівартості.

Проаналізувавши норми чинного в Україні законодавства щодо облікового відображення даних про діяльність підприємства у формах фінансової звітності, можна зазначити, що інформація стосовно витрат інвестиційної діяльності має відображатися у формі фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний доход)» у розділі I «Фінансові результати», а саме у рядках: «Інші витрати»; «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування». У формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів» інформація про витрачання грошових коштів на інвестиційну діяльність має відображатися у розділі II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності», а саме у рядках: «Витрачання на придбання фінансових інвестицій» (виплати грошових коштів на придбання акцій чи боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у капіталі інших підприємств); «Витрачання на придбання необоротних активів» (виплати грошових коштів для придбання (створення) основних засобів, нематеріальних активів чи інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій)); «Виплати за деривативами» (виплати грошових коштів за деривативами, у тому числі за ф'ючерсними та форвардними контрактами, контрактами «своп» та опціонами); «Витрачання на надання позик» (суми наданих у звітному періоді позик); «Витрачання на придбання дочірнього підприємства чи іншої господарської одиниці»; «Інші платежі».

Понесення витрат у рамках здійснення інвестиційної діяльності передбачає отримання економічних вигод у майбутньому у вигляді доходів. Спираючись на норми діючого законодавства, можна стверджувати, що доходи інвестиційної діяльності – це доходи від реалізації тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Отже, до складу доходів інвестиційної діяльності входять: дивіденди; відсотки; збільшення вартості інвестицій за методом участі у капіталі; виручка від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій; доходи, пов'язані зі збільшенням корисності необоротних активів; доходи від курсових різниць від перерахунку монетарних статей інвестиційної діяльності; вартість одержаних матеріальних цінностей від ліквідації основних засобів тощо.

Узагальнивши існуючі підходи до формування фінансової звітності за результатами здійснення різних видів діяльності підприємствами, доцільно зазначити, що інформація стосовно доходів інвестиційної діяльності має відображатися у формі фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний доход)» у розділі I «Фінансові результати», а саме у рядках: «Інші доходи»; «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування». У формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів» інформація про надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності має відображатися у розділі II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності», а саме у рядках: «Надходження від реалізації фінансових інвестицій» (суми коштів, які надійшли від продажу акцій чи боргових зобов'язань інших підприємств, а також частки у капіталі інших підприємств); «Надходження від реалізації необоротних активів» (надходження від продажу інвестиційної нерухомості, необоротних активів, утриманих для продажу, та груп вибуття, а також інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій)); «Надходження від отриманих відсотків» (надходження коштів у вигляді відсотків за позики тощо, надані іншим сторонам за фінансовими інвестиціями у довгострокові цінні папери, за використання наданих у фінансову оренду необоротних активів тощо); «Надходження від отриманих дивідендів» (грошові надходження у вигляді дивідендів як ре-

зультату придбання акцій чи часток у капіталі інших підприємств); «Надходження від деривативів» (грошові надходження від ф'ючерсних та форвардних контрактів, контрактів «своп» та опціонів); «Надходження від погашення позик» (надходження грошових коштів від повернення позик, наданих іншим сторонам, пов'язаних з інвестиційною діяльністю); «Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці»; «Інші надходження». Результат руху грошових коштів від інвестиційної діяльності підприємства за звітний період відображається у формі фінансової звітності № 3 «Звіт про рух грошових коштів» у розділі II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності» у рядку «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності».

Здійснення інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язане із впровадженням у виробничі, управлінські, фінансові та інші процеси досягнень науково-технічного прогресу, на який впливають результати інноваційної діяльності. Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [12]. Базуючись на результатах аналізу норм чинного в Україні законодавства щодо інвестиційної та інноваційної діяльності, до інновацій доцільно віднести новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, котрі істотно покращують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Аналізуючи норми Закону України «Про інноваційну діяльність», до об'єктів інноваційної діяльності доцільно віднести, а саме: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктуру виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, котрі істотно покращують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарну продукцію; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції та ін. Суб'єктами ж інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів [12].

Для здійснення суб'єктами інноваційної діяльності мають бути наявними конкретні джерела фінансової підтримки, до яких, згідно з нормами чинного законодавства, частіш за все, відносяться: кошти Державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти та інвестиції будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України. Результатом використання таких джерел фінансування під час інноваційної діяльності є інноваційна продукція, яка може мати конкретну матеріальну форму або бути в нематеріальній формі (наприклад, ноу-хау). З метою забезпечення права власності на результати інноваційної діяльності розробником або автором даного продукту необхідно оформити відповідні права. Творці нововведень оформлюють на них авторські та суміжні з ними права. Виникає таке юридичне поняття, як інтелектуальна власність. Зазначені права є підтвердженням відображення прав інтелектуальної власності в системі обліку. Науково-прикладний результат може послужити основною для створення нематеріального активу, і, саме починаючи з цього моменту, бухгалтер може почати формувати первинну вартість нематеріального активу – інновації. Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, знаходить своє відображення у формах фінансової звітності в тому випадку, якщо підприємство має: намір, технічну можливість і ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

Проаналізувавши та узагальнивши норми діючого законодавства, можна виокремити три варіанти обліку витрат інноваційної діяльності. Так, якщо інноваційний процес підприємства обмежується лише проведенням досліджень та розробок без подальшого продовження інноваційного процесу (інноваційний процес завершився на етапі отримання результатів досліджень та розробок), то усі витрати, пов'язані з їх проведенням, доцільно та можливо акумулювати у складі загальних витрат на дослідження та розробки (1-й варіант). Якщо інноваційний процес підприємства завершується виробленням та, у подальшому, реалізацією інноваційної продукції, при відображенні в обліку витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією такої продукції, слушно використовувати стандартну методику обліку витрат при виробництві та реалізації готової продукції (2-й варіант). У разі здійснення, згідно з проектною документацією, попередньої оплати заздалегідь усіх етапів інноваційного процесу, результатом реалізації якого має стати отримання інноваційної продукції, для обліку витрат такого процесу доцільно, нарівні з іншими витратними рахунками, застосу-

вати рахунок, який агрегує інформацію стосовно витрат майбутніх періодів (3-й варіант) [13].

Доходи від інноваційної діяльності підприємства відображаються в залежності від того, яким чином та який конкретний продукт отримано у результатів здійснення такого виду діяльності. Частіш за все, доходи від інноваційної діяльності відображаються у складі іншого операційного доходу, однак, якщо результатом інноваційної діяльності є продукція або товари, то такий доход можливо відображати у складі доходів від реалізації. Крім цього, особливістю здійснення інноваційної діяльності підприємствами різних галузей економіки України є, як підтверджують дослідження статистичних даних, наявність цільового фінансування такого виду діяльності, тобто наявності цільових коштів та доходів майбутніх періодів. В обліку для відображення такої інформації використовуються рахунки, на яких узагальнюється інформація стосовно обсягів цільового фінансування та розмірів доходів майбутніх періодів.

Стосовно відображення витрат, доходів та результатів інноваційної діяльності у формах фінансової звітності, слушно зазначити, що окремих розділів або рядків для відображення таких даних, як свідчать результати проведеного аналізу, не передбачено нормами діючого законодавства. Частіш за все, такі види витрат, доходів та результатів відображаються разом з інформацією щодо витрат, доходів та результатів інвестиційної діяльності.

Підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, відповідно до норм чинного законодавства мають складати специфічні форми статистичної звітності, зокрема форму № 1-інновація (річна), дані якої мають надавати відомості щодо складу інноваційної продукції конкретного підприємства, обсягів реалізації інноваційної продукції, витрат, понесених для отримання нового виду продукції або для удосконалення технології процесу виробництва підприємства тjoj. Іноді для заповнення зазначеної форми статистичної звітності досить складно виокремити із загального обсягу облікової інформації дані щодо доходів, витрат та результатів, котрі безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю.

Загалом, у формах фінансової звітності, що складаються підприємствами на сьогодні, також досить складно визначити інформацію, що характеризує облікові аспекти безпосередньо інноваційної діяльності підприємства.

Підсумовуючи усе вищенаведене та проаналізоване, доцільно зазначити, що головна роль обліку як інформаційної бази управління інвестиційною та інноваційною діяльністю українських підприємства полягає у створенні даних для:

– формування інвестиційної та інноваційної стратегій підприємства;

– визначення шляхів удосконалення інвестиційно-інноваційної бази підприємств і галузей економіки;

– розрахунку витрат на створення інноваційного продукту та визначення розмірів й обсягів інвестицій;

– обґрунтування напрямів зниження витрат на створення нового або удосконалення існуючого продукту;

– формування підходів до оптимізації механізмів розрахунку собівартості інноваційної продукції та визначення обсягів та розмірів інвестицій;

– бізнес-планування майбутніх фінансових надходжень від здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності;

– прогнозування прибутковості та рентабельності інвестиційної та інноваційної діяльності;

– оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів;

– оцінки ефективності здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності в цілому;

– визначення шляхів збільшення інвестиційної та інноваційної привабливості підприємства тощо.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного аналізу та узагальнення положень нормативної та спеціальної літератури стосовно теоретичних та методичних положень здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктами господарювання в Україні виявлено особливості облікового відображення складових таких видів діяльності у системі обліку підприємств, виокремлено проблемні аспекти та питання, які потребують нагального вирішення, що дозволить у подальшому сформувати методичний підхід до створення інформаційної бази, на основі даних якої менеджери різних рівнів управління зможуть здійснювати планування, організацію та контроль інвестиційної та інноваційної діяльності з урахуванням специфіки виду діяльності підприємства в залежності від галузі економіки, до котрої належить підприємство.

Напрямом подальших досліджень у цій науковій царині має стати розробка методичних підходів до відображення даних щодо витрат, доходів та результатів інноваційного характеру у системі обліку підприємства та формах фінансової звітності з урахуванням специфіки галузей економіки України з метою формування інформаційної бази для прийняття керівниками різних рівнів управління зважених обґрунтованих управлінських рішень щодо подальших перспектив розвитку та удосконалення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кантаєва О.В. Проблеми аудиту діяльності підприємств та напрямки їх вирішення / О.В. Кантаєва, Є.В. Казьмин // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 3(57). – С. 58-61.
2. Гик В.В. Узагальнення інформації про витрати на інновації у звітності підприємства / В.В. Гик // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського

обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління». – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2012. – С. 72-73.
3. Иваншина Г.Ю. Учетно-аналитическое управление инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия / Г.Ю. Иваншина // Збірка тез доповідей учасників І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання». – Макіївка : МЕГІ, 2012. – С. 208-210.
4. Ткачук А.О., Пронь В.К. Облік інноваційної діяльності / А.О. Ткачук, В.К. Пронь // Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції «Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів в світовій економіці». – Ужгород : УжНУ, 2010. – С. 303-304.
5. Ліба Н.С. Формування бухгалтерської моделі інноваційних витрат / Н.С. Ліба // Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції «Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів в світовій економіці». – Ужгород : УжНУ, 2010. – С. 152-154.
6. Дідух Д.М. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Д.М. Дідух // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління». – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2012. – С. 77-79.
7. Юрченко О.А. Проблеми обліку витрат на дослідження і розробку на фармацевтичних підприємствах / О.А. Юрченко // Збірник праць Всеукраїнської науково-практичної конференції «Досвід роботи підприємств при фінансовій призі». – Миколаїв : Ділова інформація, 2012. – С. 78-79.
8. Польова Н.М. Сучасний стан та проблеми стратегічного розвитку інноваційної діяльності в Україні / Н.М. Польова // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю». – Черкаси : ЧДТУ, 2008. – С. 177-179.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00.
11. Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII «Про інвестиційну діяльність» зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.
12. Закон України від 04.07.2002 № 40-IV «Про інноваційну діяльність» зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
13. Куцинська М.В. Аналіз існуючих підходів до обліку витрат інноваційної діяльності / М.В. Куцинська // Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т. 2. – Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. – С. 104-106.

УДК 32.143:330.331.4

Єлінєвський В.Ю.

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ І РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

MECHANISMS MANAGEMENT OPERATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено особливості формування механізмів управління функціонуванням і розвитком територіальних соціально-економічних систем. Досліджено проблеми економічних процесів на регіональному рівні та їх вплив на соціальний розвиток регіонів.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регіональна економіка, територіальні системи, сталий розвиток регіонів.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности формирования механизмов управления функционированием и развитием территориальных социально-экономических систем. Исследованы проблемы экономических процессов на региональном уровне и их влияние на социальное развитие регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, региональная экономика, территориальные системы, устойчивое развитие регионов.

ANNOTATIONS

In the article the features of the formation mechanisms of management operation and development of regional socio- economic systems. The problems of economic processes at regional level and their impact on social development of the regions.

Keywords: socio-economic development, regional economy, territorial system, sustainable development of regions.

Постановка проблеми. Діалектична єдність процесів функціонування та розвитку територіальної системи виступає в якості найважливішої методологічної основи формування і розвитку регіональної соціально-економічної системи. Функціонування в максимальному ступені моделює стійкість, характеризує ту чи іншу територіальну систему як дану, що стала системою, що зберігає свої істотні риси протягом певного періоду часу. Воно відображає структуру системи, її будову: склад і просторово-часовий зв'язок компонентів, порядок життєдіяльності, ставлення до інших систем, що складаються з нею в функціональному зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку регіонів є об'єктом наукового дослідження багатьох вітчизняних і закордонних учених. Істотний внесок у її вирішення внесли: О.І. Амоша, Є.І. Бойко, М.П. Бутко, В.Н. Василенко, І.М. Вахович, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Р.О. Дечко, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, І.О. Іртищева, О.С. Поважний, В.І. Копитко, В.В. Лагодієнко, А.Ф. Мельник, О.В. Митяй, М.В. Місюк, Я.О. Побурко та інші. Аналіз показав, що проблема взаємозв'язку, внутрішньої суперечливості функціонування і розвитку територіальних систем не є об'єктом достатньої уваги. В даний час назріла потреба розгляду механізмів управління функціонуванням і розвитком територіальних утворень як в загальнотеоретичній та методологічній формі, так і у формі її конкретних проявів в системі регіону.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення особливостей формування механізмів управління функціонуванням і розвитком територіальних соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Функціонування передбачає зміну територіальної системи, не порушує її цілісності і визначеності, відтворення одних і тих же відносин, форм, якостей. Саме функціонування є внутрішньо суперечливий процес, який містить в собі стабілізуючі і мобілізуючі, адаптаційні і дезадаптаційні, гомеостатичні і протилежні їм механізми, причому в тій чи іншій пропорції необхідні і ті, й інші - немає і не може бути в соціально-економічній системі ні абсолютної повторюваності, ні абсолютного динамізму [1].

Під розвитком слід розуміти зміни, які призводять до глибоких, незворотних якісних зрушень. У той же час, такі якісні зміни в соціально-економічній системі, як підвищення рівня культури, освіти породжують відповідні кількісні зміни - більш високі темпи зростання, збільшення продуктивності праці. Розвиток територіальної соціально-економічної системи глибоко суперечливий, і в ньому прогрес поєднується з регресом. Діалектичний взаємозв'язок прогресу і регресу обумовлює складні, непіддатні однозначним оцінкам результати розвитку соціально-економічних систем.

Функціонування і розвиток одночасно перебувають у єдності і взаємовиключенні. Функціонування і розвиток виступають як діалектичні протилежності, між ними існує діалектична суперечність. В якості діалектичних протилежностей виступають такі сторони і тенденції цілісної, змінної системи, які одночасно взаємовиключають і взаємопередбачають одна одну [2].

Територіальна соціально-економічна система являє собою згусток протилежних тенденцій. Їх єдність, нерозривний взаємозв'язок є основою стійкості системи, її існування в певній якості, формі. Разом з тим, нерозривність, єдність протилежностей не усуває їх сутнісної суперечливості - період рівноваги протилежних тенденцій рано чи пізно змінюється конфліктом, провідним до зміни системи.

Функціонування будь-якої системи здійснюється в постійно змінних умовах, безпосередньо впливаючих на характер взаємозв'язку елементів у цій системі. Поступово накопичуються такі кількісні зміни у взаємодії елементів системи, які викликають необхідність зміни самого типу функціонування. Це означає, що функціонування внутрішньо породжує розвиток. Існує і зворотний зв'язок - вплив розвитку системи на її функціонування. Вплив полягає в тому, що розвиток змінює умови функціонування і тим самим закріплює новаторські завоювання, сприяє їх укоріненню, а потім - їх витісненню, подоланню, руйнуванню, коли логіка руху дозволяє вийти на більш високий рівень, а змінні потреби системи цього вимагають [3].

Ефективність регіональної політики соціально-економічного розвитку визначається ступенем вирішення діалектичних протиріч між функціонуванням і розвитком. Інновації є не тільки фактором розвитку, а й фактором трансформації умов функціонування регіону. Будучи включеними в тканину функціонування, інновації забезпечують сам розвиток.

Діалектична єдність процесів функціонування та розвитку територіальної системи виступає в якості найважливішої методологічної основи формування та реалізації регіональної соціально-економічної політики розвитку інноваційної діяльності.

Головною метою регіональної політики соціально-економічного розвитку повинне бути

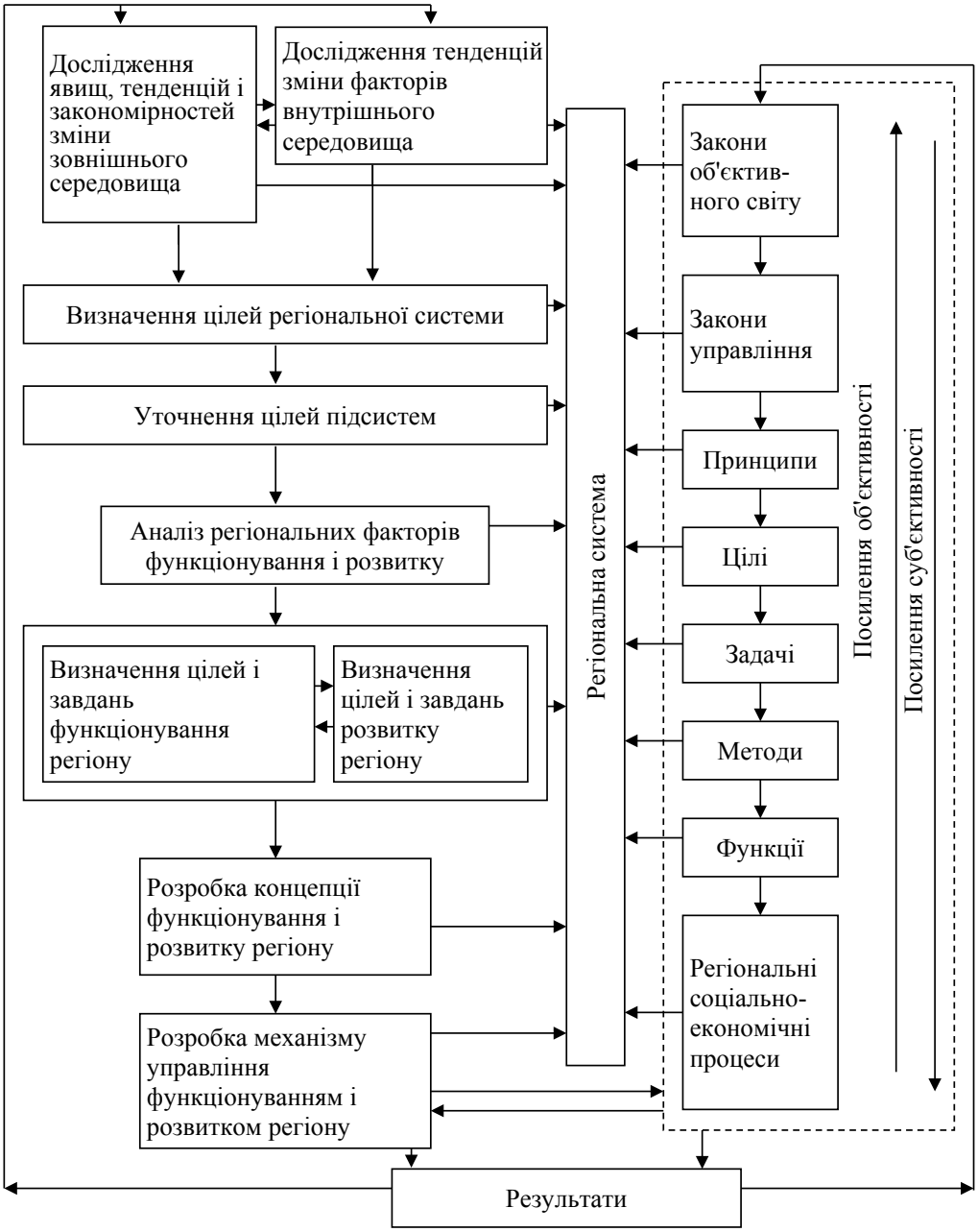


Рис. 1. Концептуальна схема управління функціонуванням і розвитком регіональної системи

забезпечення стійкого функціонування і розвитку регіону на інноваційній основі [4]. В якості цілей також виступають:

- створення і розвиток регіональної інноваційної системи;
- підвищення конкурентоспроможності регіону;
- зростання обсягів реалізації інноваційної продукції;
- створення додаткових робочих місць у сферах науки, виробництва та послуг;
- вирішення екологічних та соціальних проблем на основі використання новітніх технологій;
- збільшення надходжень до бюджету і доходів населення за рахунок збільшення обсягів виробництва наукоємної продукції.

Соціально-економічна і організаційна єдність процесів функціонування та розвитку територіальної системи передбачає формування взаємно суперечливих вимог. При управлінні регіоном слід враховувати: єдність детермінованості і стохастичності, нерівноважності і стійкості; поєднання нелінійності і динаміки розвитку з лінійною детермінованістю обмежених в часі (локальних) процесів.

Взаємодії процесів функціонування та розвитку при формуванні нового технологічного укладу справляють істотний вплив на стратегію і тактику регіонів. Відсутність соціально-економічної та організаційної єдності процесів функціонування та розвитку регіональних систем призводить до значних втрат, викликаних міжукладними взаємодіями. Для забезпечення цієї єдності в процесі формування нового технологічного укладу паралельно з технологічним розвитком повинні відбуватися інституційні зрушення, перебудовуватися освітні системи, змінюватися форми організації виробництва, що створюють сприятливі умови для формування нової структури інвестицій, галузевої та технологічної структури. В іншому випадку технології розвиваються в контурі старого технологічного укладу, що призводить до економічних втрат [5].

Зовнішні зв'язки регіональної системи в значній мірі визначають її розвиток. Внутрішні, структурні, формуючі регіон, забезпечуючі, насамперед, раціоналізм функціонування. З одного боку, внутрішні зв'язки "налаштовуються" на виконання завдань, зовнішніх по відношенню до регіону, з іншого боку, - забезпечують умови функціонування і розвитку регіону, обумовлені його цілями і завданнями. Система може функціонувати і розвиватися як єдність внутрішнього і зовнішнього, і відрив одного від іншого руйнує цілісне уявлення про неї. Внутрішнє і зовнішнє в системі взаємоопосередковується, і тому не можуть бути зрозумілі одне без одного. У зв'язку з цим, неможливо забезпечити або тільки стійке функціонування регіону, або тільки його сталий розвиток [6].

Концептуальна схема управління функціонуванням і розвитком регіональної системи представлена на рис. 1.

Механізм управління регіоном передбачає розгляд функціонування і розвитку території в діалектичній єдності.

У механізм управління функціонуванням і розвитком регіону включаються різні об'єктивні і суб'єктивні чинники, пов'язані з управлінською діяльністю, причому ці фактори утворюють деяку єдність, синтез, в якому все взаємопов'язано і взаємозумовлено. Розглядаючи послідовність категорій управління територіальною системою, слід зазначити, що найвищим рівнем об'єктивності змісту володіють категорії закону. Найбільший рівень суб'єктивності спостерігається на рівні реалізації методів і, особливо, функцій управління соціально-економічними системами і процесами [7].

Досягнення встановлюваних в поточному та перспективному періодах часу економічних і соціальних результатів у процесі управління розвитком регіонального господарства в умовах високої нестабільності стану зовнішнього середовища в істотній мірі залежить від взаємодії технологічних, ресурсних елементів, ефективності функціонування системи управління розвитком регіону.

Дотримання функціонального призначення та забезпечення цільової орієнтації систем поточного, перспективного і стратегічного управління на досягнення планованих результатів соціально-економічного розвитку регіону можливе в рамках механізму управління регіональною економічною системою як інструментарію підвищення якісних і кількісних характеристик цільових установок застосовуваних видів управління за рахунок інтенсифікації використання ресурсів, організації елементної взаємодії, активізації організаційного потенціалу та розширення складу конкурентних переваг [8].

При вирішенні наукових проблем підвищення економічних і соціальних результатів функціонування системи управління розвитком регіонального господарства на основі механізму реалізації комплексних заходів по раціоналізації взаємодії кожного з елементів і структурних частин системи управління регіональним виробництвом використовуються геополітичні, природно-кліматичні, інфраструктурні фактори, що впливають на темпи економічного зростання регіонального господарства; протидії негативним впливам факторів нестійких зовнішнього і внутрішнього середовищ зростає в умовах процесу усунення наслідків економічної та фінансової криз, низького технічного рівня основного капіталу, невирішених проблем щодо підвищення інвестиційної та інноваційної привабливості регіонального господарства, недостатніх темпів випередження зростання економічного результату (валового регіонального продукту) порівняно з темпами зростання сукупних витрат на виробництво, невідповідність рівнів зростання продуктивності праці та оплати праці.

Підвищення економічних і соціальних результатів поточного функціонування та перспективного розвитку регіону можливе за допомогою формування і реалізації комплексних заходів в рамках механізму раціоналізації взаємодії елементів системи управління регіональним виробництвом, спрямованих на вдосконалення організаційної структури, забезпечення збалансованості обсягів наявних ресурсів з поставленими до досягнення в перспективному періоді економічними і соціальними результатами, на дотримання функціонального призначення та цільової орієнтації технологічних і ресурсних елементів системи управління соціально-економічним розвитком регіону [9].

Важливими є і вирішення наукових проблем: визначення економічного результату і ефективності функціонування системи управління розвитком регіонального господарства, механізму раціоналізації взаємодії її елементів на основі експертного встановлення пропорцій і часткою впливу поточного, перспективного і стратегічного управління на економічний і соціальний результати з подальшим співвіднесенням економічного результату із сформованими витратами на реалізацію заходів у складі технологічних елементів системи управління; імітації процесу досягнення планованого економічного результату регіонального господарства, виступаючого фактором об'єктивізації встановлення рівня використання своїх ресурсних та організаційних потенціалів для забезпечення необхідних темпів економічного зростання в умовах нестабільного стану зовнішнього і внутрішнього середовищ [10].

Розвиваючи теоретичні положення про механізм управління регіональною економічною системою як про інструментарій раціоналізації її елементної взаємодії, організаційна та економічна доцільність поділу процесу раціоналізації взаємодії елементів регіональної економічної системи на формування та використання інтегрального управління, що з'єднує поточне (річне), перспективне (2-5 років) і стратегічне управління, організаційно-економічного меха-

Рис. 2. Схема раціоналізації управлінських впливів системи інтегрального управління та організаційно економічного механізму на галузеві, локальні, інфраструктурні ресурсні та технологічні елементи регіональної економічної системи

нізму забезпечення системних управлінських впливів на цілеспрямований і результативний розвиток адміністративно-територіального утворення, виражається в тому, що інтегральне управління соціально-економічним розвитком регіону надає можливість з системних позицій, на узгодженій з усіма видами управління основі визначати не тільки цільові орієнтири результативності розвитку регіональної економічної системи, але і встановлювати відповідний рівень взаємодії її елементів (рис. 2).

Створення і використання організаційно-економічного механізму управління раціоналізацією елементної взаємодії регіональної економічної системи ґрунтується на функціонуванні системи інтегрального управління соціально-економічним розвитком регіонального господарства. При цьому формований і використовуваний механізм управління поточним функціонуванням та перспективним розвитком регіонального господарства своїми заходами, діями забезпечення раціональнії взаємодії технологічних складових поточного, перспективного і стратегічного управління у своєму функціональному призначенні і цільовому орієнтуванні спрямований на підвищення якісних і кількісних характеристик цілей поточного, перспективного і стратегічного управління діяльністю регіонального господарства [11].

Механізм, як поняття, в його сутнісному поданні, в регіональній економічній системі повинен раціоналізувати її елементну взаємодію, а в системі інтегрального, поточного, перспективного або стратегічного управління регіональним господарством - забезпечення відповідності елементної взаємодії досягається економічними, фінансовими і соціальними характеристиками поставленої перед системою мети.

Безперервність і взаємодія здійснюваних регіональним і локальними суб'єктами управління видів поточного, перспективного і стратегічного впливу елементним складом на досягнення кількісних і якісних параметрів мети системи інтегрального управління повною мірою відповідає теоретичним положенням забезпечення цільової орієнтації соціально-економічної системи на досягнення середньо-, довгострокових установок економічної, фінансової і соціальної результативності, ефективності регіонального виробництва.

Забезпечення індивідуальності функціонування поточного, перспективного і стратегічного управління розвитком регіонального господарства, їх єдності в системі інтегрального управління, раціоналізації впливу технологічних складових видів управління на економічну результативність кожного з них і систему інтегрального управління розвитком регіонального господарства ставить створення механізму управління регіональною економічною системою економічно доцільним, виходячи з функціональної спрямованості механізму виступати інструментарієм раціоналізації елементної взаємодії системи управління соціально-економічним розвитком регіонального господарства в довгостроковому періоді часу [12].

Особливості управління поточним функціонуванням і перспективним розвитком регіону складаються не тільки по числу використання методів управління і застосовуваних комплексних заходів по окремих напрямах регіонального розвитку, концентрованості рівнів впливу окремих функцій на досягнення необхідних темпів економічного і соціального розвитку, але і в різноманітних структурних співвідношеннях ресурсного, організаційного, конкурентного та інноваційного потенціалів укладених видів діяльності, галузевої структури.

Особливість технології перспективного управління розвитком локальних і галузевих складових регіонального господарства, що включає активну взаємодію функцій прогнозування, планування, регулювання, аналізу та контролю, надає можливість менеджменту підприємств і галузевих складових регіонального господарства встановити на певних етапах часу їх розвитку кількісні орієнтири економічних результатів, ефективності виробництва, дозволяючі, у свою чергу, менеджерам регіону контролювати і регулювати на основі порівняльного аналізу процес поетапного досягнення встановленого на початково-підготовчому етапі перспективного управління планово розрахунковим обсягом економічного, фінансового результатів [13].

Особливість стратегічного управління довгостроковим розвитком регіону полягає в тому, що формованню узагальнюючої (базової) стратегії довгострокового розвитку регіонального господарства повинні відповідати і стратегії розвитку підприємств, галузевих складових регіонального господарства, орієнтовані на досягнення максимально можливих економічних, фінансових і соціальних результатів. У той же час, розробляємі менеджментом суб'єктів господарювання та галузей регіону узагальнюючі стратегії ґрунтуються на забезпеченні необхідних темпів економічного зростання в умовах значного впливу негативних факторів макро-, мезосередовища як за рахунок наявних і інтенсивно використовуваних внутрішніх ресурсів, так і за рахунок інтеграції власних із зовнішніми ресурсами. До складу особливостей управління соціально-економічним розвитком регіону входить організаційне та економічне сприяння адміністрацією регіонального господарства зміцненню та розширенню сформованих і наявних тенденцій по якісному підвищенню конкурентних переваг окремих муніципальних утворень. При цьому виділення галузевої складової в регіональному господарстві, що має позитивну або високу динаміку підвищення якісних характеристик сформованих конкурентних переваг, не може виступати для регіонального та галузевого менеджменту абсолютно очевидним фактом [14].

Поєднання високого рівня організаційного потенціалу менеджменту (його професійного і кваліфікаційного рівнів) регіону з його вмінням протистояти негативним впливам факторів зовнішнього середовища в поточному, очікуваному в певних інтервалах і в невизначеному часу і на цій основі ефективно використовувати наявний у регіона ресурсний потенціал може виступати основою для підтримки стійкого стану регіонального господарства в розширенні складу конкурентних переваг, підвищення їх якісних параметрів і, відповідно, для сприяння до зміцнення конкурентних переваг галузевих кластерів.

Аналіз в системі перспективного управління соціально-економічним розвитком регіону, його галузевих і локальних складових повинен бути спрямований на визначення можливих невідповідностей обсягів та рівнів використання ресурсного та організаційного потенціалів, а також цільової орієнтації системи перспективного управління на досягнення поставленої мети, її кількісних і якісних складових.

Економічний аналіз розподілу і використання ресурсного потенціалу регіонального господарства своїми результатами, хоча й дозволяє різнорівневому менеджменту регіонального господарства встановлювати на екстраполяційній основі величини економічних та інших результатів, ефективності виробництва в перспективному періоді часу, планувати комплекс заходів для підтримки і підвищення темпів екстаполяційного зростання підприємств, галузей і, в цілому, регіонального господарства, але не може орієнтувати менеджмент на формування комплексних економіко-організаційних, інноваційних та інвестиційних заходів по досягненню економічних, фінансових і соціальних результатів, ефективності регіонального виробництва в умовах наступу в невизначеному часі негативних наслідків від впливу макросередовища [15].

Використовуваний в системі стратегічного управління довгостроковим розвитком регіонального господарства комплексний аналіз станів внутрішнього і зовнішнього середовищ спрямований не тільки на встановлення тенденцій соціально-економічного розвитку об'єкта стратегічного управління в середньо-, довгостроковому періодах, але і на зміни їх в окремих періодах часу розвитку. Результати аналізу стану зовнішнього середовища полягають в об'єктивізації інформаційної бази про відхилення численних факторів впливу зовнішнього середовища в конкретні періоди середньо-, довгострокового соціально-економічного розвитку галузевих складових і в цілому регіонального господарства, що відрізняються від екстраполяційних, а також про виникнення нових негативних факторних впливів на аналізований об'єкт стратегічного управління, що надають можливість менеджменту на експертній основі підготувати склад узагальнюючої і приватних стратегій, окремих ініціативних комплексних заходів для протидії очікуваним у встановлених інтервалах і в невизначеному часу істотним змінам макросередовища, що відрізняються за силою і інтенсивністю впливу, за складом факторних впливів від екстраполяційного періоду.

Аналіз внутрішнього середовища об'єкта стратегічного управління для такого об'єкта, як регіональне господарство, повинен виконуватися на основі сформованої динаміки ретроспективних змін результатів, витрат, ефективності виробництва з подальшим прогнозом цих показників на середньостроковий період часу розвитку регіону, прийняттям організаційно-економічних, фінансових, інноваційних і маркетингових заходів у складі узагальнюючої і приватних стратегій і поза ними для постійного підтримання необхідних щорічних індексів змін окремих складових, а також всього ресурсного потенціалу, ефективності його використання [16].

Необхідність забезпечення тривалості функціонування регіональних систем вимагає включення у відтворювальні процеси природних ресурсів, виробничо-технологічний комплекс, аллокаційну підсистему, що визначають кількісні характеристики ефектів від господарської діяльності і спосіб їх розподілу (рис. 3).

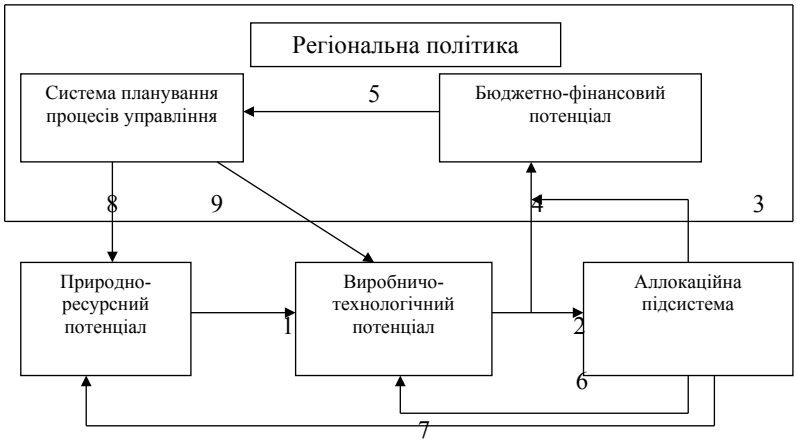


Рис. 3. Місце регіональної політики в процесах регулювання розвитку регіону

Процес виробництва матеріальних благ (товарів, послуг) представлений взаємозв'язком природно-ресурсного потенціалу, виробничо-технологічного комплексу і аллокаційною підсистемою (1,2), супроводжуваний використанням природно-ресурсного потенціалу (в широкому сенсі: природні, рекреаційні ресурси, кліматичні умови, асиміляційний потенціал території та ін.) (1) і виробництвом, в результаті чого формується результат господарської діяльності (2) [17].

Аллокаційна підсистема визначає сформовану структуру господарської діяльності та способи розподілу її результатів. Частина

з них формує бюджетно-фінансові ресурси (4 - безпосередньо виробники, 3 - непрямі платежі; 7 - фінансові ресурси, що витрачаються на відновлення природного середовища, природоохоронні заходи та ін.; 6 - проміжне споживання, товари та послуги, що забезпечують відтворення (верстати, транспорт)).

Аналізуючи сформовану систему взаємозв'язків, слід зазначити неефективність управління фінансовими ресурсами, що витрачаються на відновлення природного середовища, природоохоронні заходи та ін. (7). Внаслідок чого виникає необхідність заміни або компенсації існуючого зв'язку на аналогічну (3-5-8), що дозволить удосконалювати управління фінансовими ресурсами, особливо по частині процедури планування. Необхідною умовою підтримки спільної скоординованої діяльності виробничо-технологічного комплексу і аллокаційної підсистеми є використання різноманітних способів інтеграції з іншими галузями, комплексами регіону, залучення інвестиції і т.д.

Домінуючою функцією управління соціально-економічним розвитком регіону в даних умовах є активізація діяльності регіональних господарських комплексів, що забезпечують розвиток природно-ресурсного потенціалу регіону за підтримки бюджетно-фінансової підсистеми і підсистеми планування процесів управління регіону.

Розглядаючи економічну сутність поняття природно-ресурсний потенціал, доцільно враховувати наступні позиції, що характеризують його як: природне явище, елемент економічної та правової сфери та елемент регіональної економічної системи.

В рамках конкретного регіону, в ході експлуатації природних ресурсів, формується ринок продукції, що характеризується своїми територіальними параметрами попиту та пропозиції, зумовленими особливостями в регіональних запасах сировини, їх якістю, віддаленістю від споживачів і рівнем розвитку регіональної природно-ресурсної бази [18].

Результативний аспект економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу полягає у визначенні доходу від усіх компонентів регіональної екосистеми на основі ринкових цін на продукцію та послуги в регіоні.

В основу визначення економічної цінності регіональної екосистеми слід покласти застосування економіко-математичної моделі. Такий підхід дозволить більш обґрунтовано і оперативно визначати вартість природних ресурсів і забезпечить інформацією для вдосконалення питань організації і перегляду оцінки відповідно до економічної обстановки в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Innovation Index 2009-10 (The World's Top Innovations 2009-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.scribd.com/doc/35764763/FullReport-09-10. – Назва з екрану.
2. Почепцов Г.Г. Пропаганда и контрпропаганда / Г.Г. Почепцов. – М. : Центр, 2007. – 256 с.
3. Паламарчук М.М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії: посібник [для викладачів економічних і географічних факультетів вузів, наукових працівників, аспірантів]. / М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
4. Данилко В. Часткові та комплексні статистичні оцінювання внеску регіонів України у соціально-економічний розвиток держави / В. Данилко, Я. Побурко // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 121-138.
5. Бутов В.И. Регионоведение и управление / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов. – М. : Тесса, 2000. – 416 с.
6. Герасимчук З. Класифікація соціально-проблемних регіонів та напрямки формування у них політики сталого розвитку / З. Герасимчук // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 77–84.
7. Блэкуэлл Р. Д. Поведение потребителей / Р. Д. Блэкуэлл, П. У. Миниард, Д. Ф. Энджел ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 624 с.
8. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 133-142.
9. Волинець В.В. Шляхи удосконалення галузевої структури економіки України / В.В. Волинець // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 32-34.
10. Донецька область в порівнянні з Україною та її регіонами за 2007 рік: статистичний бюлетень. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2008. – 53 с.
11. Долішній М. Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7–17.
12. Костак З.Р. Інноваційне забезпечення розвитку економіки регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / З.Р. Костак. – Л., 2009. – 21 с.
13. Окремі макроекономічні показники по Донецькій області за 2001-2006 роки: статистичний збірник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області. 2008. – 34 с.
14. Лісовський С.А. Економіко-географічні засади збалансованого розвитку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / С.А. Лісовський. – К., 2004. – 36 с.
15. Проблеми використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі / О.І. Амоша, С.М. Кацура, В.М. Дегтярьова, М.А. Солод // Економіка промисловості. – 2004. – № 3(25). – С. 3-9.
16. Федулова Л.І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи / Л.І. Федулова // Стратегічні пріоритети. — 2009. – №4(13). – С. 157-165.
17. Клиновий Д.В. Економіка та розвиток регіонів (областей) України: навчальний посібник / Д.В. Клиновий, Л.Г. Чернюк. – Київ: ЦУЛГ, 2002. – 644 с.
18. Лі Шуан Теоретико-методологічні засади та механізм подолання соціально-економічної диференціації регіонів (на прикладі Китайської Народної Республіки): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Лі Шуан. – Х., 2009. – 20 с.

УДК 657.1

Лелявська Л.В.
аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ КОШТОРИСУ ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

ECONOMIC ANALYSIS OF WATER MANAGEMENT ORGANIZATIONS ESTIMATE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості методики економічного аналізу кошторису водогосподарських організацій. У результаті дослідження розроблено власний методичний підхід оснований на адаптації класичних методик економічного аналізу бюджетних установ до галузевих особливостей водогосподарського комплексу. Розроблена методика складається з чотирьох складових. Завдяки аналізу можна здійснити кількісну та якісну характеристику змін та відхилень від планових показників. Дозволяє з'ясувати причини відхилень та виявити резерви підвищення ефективності діяльності водогосподарської організації.

Ключові слова: водогосподарські організації, водні ресурси, економічний аналіз, кошторис, видатки.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности методики экономического анализа сметы водохозяйственных организаций. В результате исследования разработан собственный методический подход основан на адаптации классических методик экономического анализа бюджетных учреждений с отраслевыми особенностями водохозяйственного комплекса. Разработанная методика состоит из четырех составляющих. Благодаря анализу можно осуществить количественную и качественную характеристику изменений и отклонений от плановых показателей. Позволяет выяснить причины отклонений и выявить резервы повышения эффективности деятельности водохозяйственной организации.

Ключевые слова: водохозяйственные организации, водные ресурсы, экономический анализ, смета, расходы.

ANNOTATION

The features of the methodology of economic analysis estimates the water sector organizations. The study developed its own methodological approach is based on the adaptation of the classic techniques of economic analysis of budgetary institutions to industry features water complex. The method consists of four components. Through the analysis can be carried out quantitative and qualitative characteristics changes and deviations from targets. Lets find out the causes of deviations and identify potential for raising the efficiency of water management organizations.

Keywords: water management organizations, water resources, economic analysis, estimates costs.

Постановка проблеми. У сучасних умовах, зважаючи на складне та кризове становище вітчизняної економіки, дефіциту в бюджетному секторі, виникає необхідність раціонального використання наявних ресурсів та провадження ефективної діяльності підприємств і організацій, що фінансуються з державного бюджету. Варто зазначити, що видатки водогосподарських організацій, що здійснюються в процесі надання послуг, за своїм економічним змістом істотно відрізняються від витрат інших підприємств та є одним із найголовніших і найважливіших показників діяльності даних установ. Діяльність бюджетних установ, а зокрема водогосподарських організацій, носить певною мірою об'єктивний характер та здійснює свою діяльність за певними законами, однак така організація потребує управління з боку держави, яке має ґрунтуватися, в першу чергу, на пізнанні та використанні механізмів дії законів економічного розвитку, які проявляються на рівні окремих суб'єктів господарювання, і, по-друге, реалізовуватися за допомогою певного набору функцій, до числа яких належить і функція аналізу. Це обумовлює актуальність економічного аналізу діяльності водогосподарських організацій.

Аналіз останніх досліджень. З огляду на відсутність загальної методики визначення показників ефективності діяльності водогосподарських організацій, галузеву специфіку та масштаби їх діяльності, порівняній недоступності статистичних даних, виникає складність проведення аналізу їх господарської діяльності. Дану проблему у своїх працях висвітлювали такі вчені, як: С.І. Юрій, В.Т. Александров, В.Г. Дем'янишин, П.Й. Атамас, А.М. Якутка, А.П. Шелепов, Я.М. Буздуган, В. М. Опарін, В.І. Лемішовський, С.В. Свірко та ін. Метою їх дослідження є уточнення теоретичних засад аналізу діяльності бюджетних установ, однак проблеми економічного аналізу водогосподарських організацій на сьогодні не отримали повного висвітлення.

Формування цілей статті. Основною ціллю статті є обґрунтування методичних положень економічного аналізу кошторису водогосподарської організації.

Виклад основного матеріалу. Водогосподарські організації є важливими суб'єктами виробничих і фінансово-економічних відносин та покликані забезпечувати задоволення цілого ряду суспільно значущих потреб. З огляду на те, що універсальна схема системи управління включає дві ключових підсистеми: керуючий і керований, аналіз відіграє невід'ємну роль в процесі прийняття управлінських рішень. Місце і взаємозв'язок економічного аналізу простежується з іншими керуючими функціями – пла-

нуванням, обліком і регулюванням. Функція планування формулює певну програму дій водогосподарської організації, а також рівень технічних, економічних та фінансових параметрів, які необхідно досягти в результаті господарської діяльності. За допомогою функції обліку забезпечується зворотний зв'язок двох підсистем процесу управління. Облік покликаний забезпечити достовірне відображення фактичного стану бюджетної організації.

Зміст аналізу господарської діяльності водогосподарських організацій, в першу чергу, полягає у розкритті механізму дії основних факторів, що впливають на їх економічні показники, а також кількісний вимір факторних впливів на динаміку цих показників. Варто також зазначити, що зміст аналізу господарської діяльності водогосподарських організацій зокрема, та бюджетних установ в цілому, є також якісна оцінка тенденцій розвитку даних суб'єктів господарювання. Також у процесі аналізу повинні досліджуватися причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ, структурно-логічні і математичні моделі факторних систем параметрів господарської діяльності таких установ.

З огляду на існування відмінностей функцій, що виконують різні бюджетні установи, та на особливості складу послуг, що ними надаються, виникає необхідність проведення економічного аналізу господарської діяльності таких організацій в залежності від галузевої специфіки, адже діяльність кожної бюджетної установи є основним об'єктом аналізу.

Так, наприклад, основними показниками діяльності водогосподарських організацій є кількість акумульованих водних ресурсів для потреб населення, площі зрошених та осушених земель, ступінь виконання плану надходжень до спеціального фонду, обсяги виконаних ремонтних робіт, ступінь виконання протиповеневих заходів, кількість виготовлених паспортів водних об'єктів, рівень перевищення норм гранично допустимих концентрацій забруднюючих речовин в басейнах річок тощо.

Зважаючи на те, що будь-який аналіз ґрунтується на основі облікової інформації, в бюджетних установах в основі системи бюджетного обліку лежить бюджетна класифікація, що передбачає науково обґрунтоване, обов'язкове угруповання доходів і видатків бюджету за однорідними ознаками, закодованими у певному порядку. Бюджетна класифікація використовується для складання і виконання бюджетів і покликана забезпечити порівнянність показників бюджетів усіх рівнів.

Для вирішення основного завдання аналізу діяльності бюджетної установи, що полягає в повному та своєчасному відображенні господарських та фінансових операцій, що передбачають використання бюджетних коштів відповідно до їх цільового призначення, а також визначення впливу факторів на отримання певного рівня фінансових результатів, необхідним є використання бюджетної класифікації, на основі якої, у свою чергу, вивчаються та розраховуються основні показники діяльності бюджетної установи та досліджуються принципи і порядок їх фінансування.

Установи, які утримуються за рахунок коштів бюджетів, для забезпечення своєї діяльності, а також виконання покладених на них функцій складають кошторис, який є важливим інструментом формування, управління й контролю фінансової політики бюджетної установи [4, с. 60].

Слід відзначити, що кошторис є основним плановим документом бюджетної установи, а зокрема водогосподарської організації та складається з двох частин: загального і спеціального фондів, які у свою чергу включають надходження із загального фонду бюджету та спеціального фонду бюджету відповідно і розподіл витрат. Таким чином, спеціальний і загальний фонди кошторису складаються з доходної і витратної частини.

Основною метою розробки кошторису бюджетної установи є розв'язання таких основних завдань: визначення обсягу доходів і видатків, пов'язаних із діяльністю окремих структурних одиниць та підрозділів організації та забезпечення покриття видатків фінансовими ресурсами із різних джерел [7]. Тобто проведення аналізу кошторису водогосподарської організації дає можливість з'ясувати причини нестачі бюджетного фінансування або виявити перевитрати коштів чи завищення асигнувань, а також здійснювати ефективний контроль за наявними ресурсами установи.

Як зазначають І.Ф. Лобачева та В.В. Стаднік [5], «під час аналізу виконання кошторису бюджетної установи в першу чергу досліджуються динаміка, склад та структура видатків, враховуючи економічну класифікацію видатків бюджету. Важливим етапом аналізу виконання кошторису є вивчення співвідношення між касовими і фактичними показниками. Воно може характеризуватися рівністю між ними, перевищенням касових видатків над фактичними або ж, навпаки, фактичних видатків над касовими. Вивчення існуючого між ними об'єктивного взаємозв'язку та залежності дозволяє з'ясувати певні господарські й фінансові обставини, що виникли в процесі виконання кошторису бюджетної установи. Спеціальний фонд бюджетних установ створюється внаслідок надання послуг та виконання робіт на загальних засадах. Величина спеціального фонду на відповідну дату складається із залишків коштів на початок періоду та надходжень упродовж періоду, зменшених на суму витрачених коштів. На підставі розрахунків, які обчислюються за кожним джерелом доходу. здійснюється формування доходної частини спеціального фонду. Кошти спеціального фонду можуть бути тимчасово залучені для здійснення видатків загального фонду».

Варто зазначити, що водогосподарські організації хоча і є бюджетними установами, проте при здійсненні аналізу їхньої діяльності слід адаптувати класичну систему економічного аналізу діяльності бюджетних установ до особливостей діяльності водогосподарських організацій. Що стосується джерел інформації для аналізу кошторису водогосподарської організації, то джерелами інформації для такого аналізу є: звіт про виконання кошторису доходів і витрат по спеціальному і загальному фонду, як індивідуальний (по кожному виду джерел), так і зведений, а також дані бухгалтерського обліку та перевірок.

Л.В. Бабенко [2] зазначає, що «важливим елементом аналізу видатків бюджетної установи є вивчення співвідношення між касовими і фактичними видатками. Виходячи із суттєвості касових і фактичних видатків, їх співвідношення за даними звітності установи, можна визначити загальну суму касових (Кв) і фактичних видатків (Фв). Вони розраховуються за формулами, що конкретизують співвідношення між ними, і дають змогу виявити причини перевищення касових видатків над фактичними або фактичних видатків над касовими (1):

$$Кв = Зп + П - Зк, \quad (1)$$

де *Зп* – залишки коштів установи на початок року;

П – сума коштів, перерахованих за рік;

Зк – залишки грошових засобів установи на кінець року.

Дана формула дозволяє визначити та вивчити співвідношення між касовими та фактичними видатками, які здійснюються в цілому за кошторисом і за окремими його статтями».

Зважаючи на те, що облік касових видатків забезпечує контроль за цільовим використанням бюджетних коштів, а облік фактичних видатків, у свою чергу, забезпечує контроль за рухом фактичного виконання кошторису установи і за дотримання встановлених норм видатків за окремими статтями кошторису, за допомогою формули, наведеної Л.В. Бабенко [2], можна здійснити аналіз та виявити причини відхилення суми касових видатків від суми фактичних видатків, що дасть змогу зробити висновки про фактичне виконання кошторису та рівень дотримання норм за окремими статтями.

Формування та виконання кошторису доходів і витрат бюджетної установи необхідно тримати

Таблиця 1

Основні прийоми аналізу кошторису бюджетної установи за О.В. Яришко та Є.Ю. Ткаченко [8]

Прийоми аналізу	Характеристика
Горизонтальний (часовий) аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. Такий аналіз є основою організації моніторингу поточної фінансової діяльності. У процесі цього аналізу виявляють відхилення звітних показників від планових (нормативних), визначаються причини цих відхилень і вносяться рекомендації щодо корегування окремих напрямків фінансової діяльності бюджетної організації. Аналіз дає можливість визначити роль бюджетного фінансування за загальним і спеціальним фондом.
Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури фінансових показників з оцінюванням впливу різних факторів на кінцевий результат. Такий аналіз дає можливість визначити найвагоміші складові в балансі бюджетної організації, але найбільш вагоміше його використання в аналізі складових доходів і витрат кошторису.
Трендовий аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів. На основі екстраполяції можливо не тільки визначити перспективне значення основних показників, а також спрогнозувати перспективний аналіз фінансового стану бюджетної організації.
Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самої організації (філій), а також міжгосподарський аналіз показників цієї організації порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками. При порівняльному аналізі фінансових показників розглянутої державної організації і середньо галузевих показників виявляється ступінь відхилення основних результатів фінансової діяльності організації від середньогалузевих з метою оцінки своєї конкурентної позиції за фінансовими результатами господарювання і виявлення резервів подальшого підвищення ефективності фінансової діяльності. При порівняльному аналізі фінансових показників організації і організації – конкурента виявляються слабкі сторони фінансової діяльності організації з метою розробки заходів із підвищення його конкурентної позиції на регіональному ринку. При порівняльному аналізі фінансових показників структурних одиниць і підрозділів даної організації проводиться порівняльна оцінка й пошук резервів підвищення ефективності фінансової діяльності внутрішніх підрозділів організації.
Факторний аналіз	Визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. Проводиться за допомогою моделювання (детермінованого та стохастичного)
Маржинальний аналіз	Метод оцінювання і обґрунтування управлінських рішень на основі причинно-наслідкового зв'язку обсягу продажу, собівартості наданих бюджетною організацією послуг та поділу витрат на постійні і змінні.
Аналіз відносних показників (коефіцієнтів)	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників.

під контролем, тому що, як свідчать результати, протягом 2011 року органами Державної фінансової інспекції на 96% перевірених об'єктів встановлено порушення, що призвели до витрат на загальну суму 5,4 млрд грн [1].

Таким чином, кошторис є основою грамотного планування бюджету витрат з метою його подальшого аналізу, а також забезпечення його функціонування, для виконання своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік бюджетного періоду. Однак, незважаючи на істотні переваги кошторису, він має і деякі недоліки, а саме: складання кошторису вимагає особливого вміння та професійної роботи з метою більш конкретного подальшого вивчення.

У процесі аналізу кошторису бюджетної установи використовуються різні прийоми та методи економічного аналізу. Основні прийоми аналізу, як зазначають О.В. Яришко та Є.Ю. Ткаченко [8], які можуть бути використані в процесі аналізу кошторису бюджетної установи, такі (табл. 1).

Однією зі складових кошторису є спеціальний фонд, який потребує детального аналізу, адже надходження, що формують спеціальний фонд, отримуються внаслідок діяльності бюджетної установи, а саме водогосподарської організації. Так, зокрема, процес аналізу виконання кошторису за спеціальним фондом необхідно здійснювати з аналізу джерел їхнього утворення. Аналізуючи спеціальний фонд, необхідним є визначення складу коштів і виконання плану надходжень у цілому за звітний період і окремо по кожному виду.

Як зазначають О.В. Яришко та Є.Ю. Ткаченко [8, с. 156-161], «до основних етапів аналізу виконання кошторису за спеціальним фондом слід відносити наступні: оцінка складу, структури та динаміки спеціального фонду за показниками залишків, надходжень і видатків – здійснюється за методиками горизонтального й вертикального аналізу; аналіз виконання плану надходжень спеціального фонду – передбачає співставлення планових (кошторисних показників з реальним надходженням коштів до бюджетної установи; аналіз виконання плану видатків спеціального фонду – спрямовано на дослідження виконання кошторису за спеціальним фондом; аналіз руху коштів спеціального фонду – здійснюється балансовим методом; факторний аналіз доходів спеціального фонду – здійснюється окремо за кожним видом надходжень на основі мультиплікативної моделі: ($Д = Опп \ x \ Воп$,де $Д$ – доходи спеціального фонду; $Опп$ – обсяг платних послуг (у натуральних показниках, одиницях); Воп – вартість одиниці послуг); факторний аналіз видатків спеціального фонду – здійснюється окремо за кожним видом видатків і дозволяє з'ясувати вплив окремих факторів на розмір видатків; узагальнення результатів аналізу – заключна стадія економічного аналізу, яка дозволяє зробити висновки про виконання кошторису установи за спеціальним фондом, визначити причини відхилень та розробити заходи щодо збільшення надходжень і прискорення руху коштів спеціального фонду».

На основі зазначеного вище можна зробити висновок про неоднозначність думок вчених щодо методики проведення аналізу кошторис-

Рис. 1. Порядок здійснення аналізу кошторису водогосподарської організації

су бюджетної установи та відсутність методики здійснення аналізу кошторису водогосподарської організації. Вважаємо за доцільне на основі існуючої методики аналізу кошторису бюджетної установи розробити власну методику аналізу виконання кошторису водогосподарської організації шляхом адаптації класичної моделі аналізу кошторису бюджетної установи до особливостей діяльності водогосподарської організації.

Таким чином, вважаємо, що аналіз кошторису водогосподарської організації слід здійснювати за наступними напрямами: аналіз структури та динаміки надходжень і видатків загального та спеціального фондів водогосподарської організації; аналіз руху коштів загального та спеціального фондів; аналіз виконання плану асигнувань загального фонду бюджету.

Порядок здійснення аналізу кошторису водогосподарської організації наведено на рисунку 1.

Таким чином, розроблений порядок здійснення аналізу кошторису водогосподарської організації складається з таких кроків: визначення об'єкта, мети і завдань аналізу; визначення джерел інформації; вибір та розрахунок показників за визначеними напрямами та оформлення результатів аналізу у вигляді висновків, а також розробка подальших заходів щодо підвищення ефективності роботи водогосподарської організації та контроль за їх виконанням. Аналіз кошторису водогосподарської організації є одним із найважливіших елементів прийняття ефективних управлінських рішень, адже завдяки аналізу можна здійснити кількісну та якісну характеристику змін та відхилень від планових показників, а також з'ясувати причини даних відхилень та виявити резерви підвищення ефективності діяльності водогосподарської організації.

Висновки. Зважаючи на проведене дослідження літературних джерел щодо аналізу діяльності водогосподарських організацій, можна зробити такі висновки. У першу чергу варто відзначити, що у працях вчених розглядається переважно методика аналізу діяльності бюджетних установ, однак з огляду на особливості діяльності водогосподарських організацій виникає проблема розробки методики проведення аналізу діяльності даних організацій. Зважаючи на це, шляхом адаптації класичної методики аналізу діяльності бюджетних установ до особливостей діяльності водогосподарських організацій, було розроблено методику здійснення аналізу діяльності водогосподарських організацій, що передбачає здійснення аналізу кошторису водогосподарської організації. Застосування розробленої методики економічного аналізу діяльності водогосподарських організацій шляхом адаптації класичної методики економічного аналізу діяльності бюджетних установ до їх галузевої специфіки дає можливість: визначити найбільш проблемні моменти в управлінні водогосподарськими організаціями в частині операцій пов'язаних з меліоративними роботами та роботами пов'язаними з протидією шкідливої дії води; обґрунтувати шляхи подолання дефіциту фінансування видатків на меліоративні роботи та роботи, пов'язані з протидією шкідливого впливу води; визначити напрями оптимізації видатків та собівартості послуг, які надаються водогосподарськими організаціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєв П. Звіт Голови Держфінінспекції України про результати діяльності у 2011 році / П. Андрєєв // Фінансовий контроль. – 2012. – № 3. – С. 4–7.
2. Бабенко Л.В. Основні напрямки обліково-аналітичних процедур та проведення аналізу виконання кошторису доходів і видатків у митних органах [Електронний ресурс] / Л.В. Бабенко, О.О. Яременко. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_-Fvamsue_2012_1_19.pdf.
3. Вифлиемский А.В., Чиркина О.В. Бухгалтерский учет в образовательных учреждениях. – М. : Педагогический поиск, 2009. – 192 с.
4. Горбатовська Ю.Г. Регламентація обліку і аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетних установ / Ю.Г. Горбатовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 7-8. – С. 59-61.
5. Лобачева І.Ф. Економічний аналіз як передумова формування, управління й контролю фінансової політики бюджетних установ [Електронний ресурс] / І.Ф. Лобачева, В.В. Стаднік. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/7_120496.doc.htm.
6. Мішин І.В. Методика аналізу кошторису бюджетної установи Електронний ресурс] / І.В. Мішин, Ю.В. Касьянова. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3729/1/Касьянова%20Ю.В.%20МЕТОДИКА%20АНАЛІЗУ%20КОШТОРИСУ%20БЮДЖЕТНИХ%20УСТАНОВ.pdf.
7. Погорєлов І.М. Питання планування доходів та видатків у бюджетних установах [Електронний ресурс] / І.М. Погорєлов, Д.М. Карпович. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/Aprus– /2012_31/ekon6.pdf.
8. Яришко О.В. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних організацій / О.В. Яришко, Є.Ю. Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 174-180.

УДК 657:336.027

Леонова Ю.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

INVENTORIES ENTERPRISE AS OBJECT OF ACCOUNTING: CURRENT STATE AND DIRECTIONS TO IMPROVE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто структуру запасів; їх класифікацію в нормативних документах та економічній літературі, розкрито проблеми, які виникають в обліково-інформаційній системі запасів. Аналізуються проблемні питання щодо організації обліку та відображення в звітності запасів підприємства, а також визначаються напрямки їх вирішення.

Ключові слова: запаси, класифікація, обліково-інформаційне забезпечення, рахунки обліку, відображення в балансі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена структура запасов; их классификация в нормативных документах и экономической литературе, раскрыты проблемы, которые возникают в учетно-информационной системе запасов. Анализируются проблемные вопросы по организации учета и отражения в отчетности запасов предприятия, а также определяются направления их решения.

Ключевые слова: запасы, классификация, учетно-информационное обеспечение, счета учета, отражение в балансе.

ANNOTATION

The article considers the structure of the inventories; their classification in the regulations and economic literature, disclosed problems that arise in accounting and information system of inventories. Analyzes the problematic issues of accounting organization and reporting inventories enterprises, as well as identify areas of their decision.

Keywords: inventories, classification, accounting and information support, accounts, reflection in the balance sheet.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою процесу виробництва є забезпечення його предметами праці – сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими виробами тощо, з яких або за допомогою яких здійснюється виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). Предмети праці є запасами підприємства. Також того до складу запасів належить готова продукція, що вироблена на підприємстві, та товари, що знаходяться на складах. Склад запасів кожного окремого підприємства залежить від галузі його діяльності, виду продукції, що випускає підприємство, чи виду послуг, що воно надає. Але не залежно від галузі, виду діяльності підприємства запаси є основою операційного процесу та складають найбільшу питому вагу оборотних засобів підприємства.

В сучасних умовах господарювання неналагоджена та неефективно діюча система управління запасами призводить до несвоєчасного забезпечення виробництва необхідною сировиною і матеріалами або до надлишкового їх накопичення на підприємстві тощо. Нині проблеми обліку запасів набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримання оперативної і достовірної інформації для здійснення управління підприємством і процесами, які в ньому відбуваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення облікового відображення та аналізу запасів підприємства завжди розглядалося багатьма вченими. Різноманітним їх аспектам присвятили наукові праці такі зарубіжі вчені Р.Н. Антоні, Д. Блейк, Ф. Вуд, М.Р. Метьюс, Г. Мюллер, Б. Нідлз, К. Ноубс та інші; російські та білоруські вченні В.І. Ткач, І.А. Аврова, В.В. Ковальов, Ю.М. Кузнецова, А.П. Міхалкевич, С.О. Ніколаєва, В.Д. Новодворська, Д.О. Панкова, С.А. Стуков, Я.В. Соколов, А.В. Суворов та інші; вітчизняні вчені В.В. Бабич, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Виноградов, С.Ф. Голов, А.М. Герасимович, З.В. Гуцайлюк, Г.Г. Кірейцев, В.І. Єфіменко, З.В. Кірьянова, В.І. Коршунов, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, А.А. Пилипенко, В.В. Сопко, В.Г. Швець та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наукових розробок з вдосконалення обліку та аналізу запасів підприємства мають вагоме значення для розвитку обліково-аналітичного забезпечення руху запасів на всіх етапах їх використання. Проте недосконала система організації обліку запасів впливає на несвоєчасне надходження інформації до управлінської ланки. Наявність розривів в часі між одержанням облікової інформації та її використанням перешкоджає підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств. Недосконалість обліково-інформаційної ланки з використання запасів підприємства призводить до заплутаності, дублювання, узагальнення інформації та зниження аналітичної функції звітних показників.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження наведеного в статті є визначення основних проблем в організації обліку запасів підприємства, їх відображення в звітності та обґрунтування пропозицій щодо інформаційного забезпечення їх використання в обліково-інформаційній системі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всебічне вивчення і розуміння сутності запасів справедливо відноситься до ряду найважливіших проблем теорії бухгалтерського обліку, обумовлених високою практичною необхідністю їх раціонального використання господарюючими суб'єктами. З метою уточнення економічної сутності, змісту і складу досліджуваної групи активів розглянемо погляди вчених на категорію «запаси» (табл. 1).

За кордоном поняття «запаси» трактується по-різному. Наприклад, у Росії за своїм складом запаси подібні вимогам Положення стандарту бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (далі – П(С)БО) [2], але без обмеження використання їх протягом одного виробничого циклу; у Німеччині як такого визначення «запаси» не має, хоч під ними розуміють предмети для перепродажу або короткострокового використання; у США – це активи, що призначені для продажу протягом одного звичайного циклу або використання протягом одного виробничого циклу. під запасами розуміють активи, що призначені для використання в процесі звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу або для споживання у формі матеріалів при наданні послуг. Порівнявши визначення запасів в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (далі – МСБО) [3] з тим, що наведене в П(С)БО 9 «Запаси» можна стверджувати, що за міжнародними та українськими стандартами термін «запаси» має аналогічний зміст.

На думку автора, визначення поняття «запаси» повинно враховувати декілька факторів для повного його розкриття: місце знаходження запасів; статичність запасів; причини створення запасів; призначення запасів.

В умовах формування ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність підвищення якості формованої облікової інформації. Як і всі оборотні активи, запаси володіють таким ступенем ліквідності, при якій їх використання у виробничому процесі, продаж або перепродаж здатні принести підприємству надходження грошових коштів у короткостроковому періоді до одного року. До головних характеристик запасів слід віднести матеріально-речову форму і більш низький рівень ліквідності в порівнянні з грошовими або «умовно-грошовими» оборотними активами (наприклад, як короткострокова дебіторська заборгованість). Запаси виступають найважливішим елементом господарської діяльності підприємства, оскільки багато в чому визначають фінансовий стан і його економічний потенціал в цілому, як правило, внаслідок того, що їх питома вага в загальній структурі активів становить значну частину [4].

Вивчення економічної сутності «запасів» вимагає аналізу внутрішнього складу об'єкту. У цьому питанні велике значення займають законодавчі та нормативно-правові акти, у яких сформульовано основні вимоги до організації обліку та контролю запасів.

Відповідно до п. 6 П(С)БО 9 запаси включають:

сировину, основні і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

Таблиця 1

Визначення поняття «запаси»

Автор	Зміст поняття
Анікін Б. О.	Запаси – сировина, матеріали, комплектуючі і готова продукція становлять матеріальні цінності, що очікують промислового або особистого споживання
Джонсон Д.	Запаси – це товари і матеріали, які зберігаються для різних цілей
Каніщенко Л.	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, і які ще не використовуються
Ніколайчук В. Є.	Запаси – сукупність засобів виробництва, що зберігаються у відповідних господарських структурах, як сфери виробництва, так і сфери збуту
Палагін І. Ю.	Запаси – кількість матеріалів, товарів та інших матеріальних об'єктів, що є в даній точці (наприклад, на складі, прилавку, робочому місці) в даний момент часу
Родніков А. Н.	Запаси – матеріальна продукція, що чекає вступу в процес виробничого чи особистого споживання або в процес продажу
Уотерс Д.	Запаси – товари та матеріали, що постачаються та зберігаються на підприємстві. Вони утворюються кожен раз коли ресурси, що надходять чи виходять, на підприємстві не використовуються, хоч і доступні
Міжнародний стандарт бухгал-терського обліку 2 «Запаси»	Запаси – активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу чи у формі матеріалів для споживання при наданні послуг
Положення стандарт бухгалтерського обліку 9 «Запаси»	Запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, а також утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, управління підприємством

Розроблено за джерелом [1]

незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів;

готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;

товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або операційного циклу, якщо він більше одного року;

поточні біологічні активи, а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання [2].

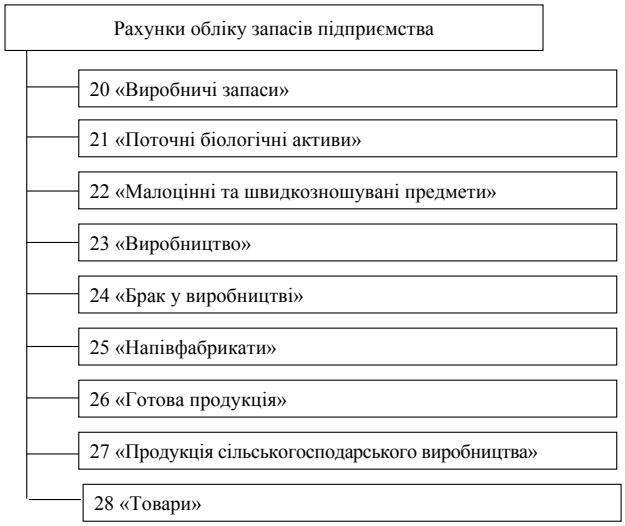


Рис. 1. Класифікація рахунків обліку запасів відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку

Для відображення в обліку запасів підприємства використовуються рахунки класу 2 «Запаси», які призначені для узагальнення інформації про наявність і рух готової продукції, товарів, предметів праці, що призначені для обробки, переробки, використання у виробництві і для господарських потреб, а також засобів праці, які підприємство включає до складу малоцінних та швидкозношуваних предметів. Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено аналогічну класифікацію запасів підприємства (рис. 1).

Запаси підприємства в Балансі (Звіті про фінансовий стан) відображаються у другому розділі «Оборотні активи» в однойменному рядку «Запаси». Необхідно відмітити що до вступу в силу НП(С)БО 1 [5], що змінив склад статей звітної форми, обліково-інформаційне забезпечення про запаси було більш широко представлене в балансі. В таблиці 2 наведено порівняльну характеристика від ображення інформації про запаси підприємства у формі фінансового звіту «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» за вимогами НП(С) БО 1 та раніше діючого П(С)БО 2.

В цілому, аналізуючи нововведення внесені до форми Звіту про фінансовий стан, визначено згортання статей облікового забезпечення запасів у складі фінансової звітності, що зменшує її аналітичність для користувачів при прийнятті рішень. Не достатньо коректним, на думку автора, є укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів, оскільки склад запасів визначається особливостями діяльності виробничого, торговельного підприємства або підприємства, що надає послуги. Тому розрахунок коефіцієнтів оборотнос-

Таблиця 2

Порівняльна характеристика відображення інформації про запаси підприємства у формі фінансового звіту «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» за вимогами НП(С)БО 1 та раніше діючого П(С)БО 2

Об'єкт обліку	НП(С)БО 1 (діюча форма)		П(С)БО 2 (раніше діюча форма)		Рахунок обліку
	Код рядка	Назва статті	Код рядка	Назва статті	
Інформація про виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію та товари	1100	Запаси	100	Виробничі запаси	20 «Виробничі запаси»
					22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»
					25 «Напівфабрикати»
					24 «Брак у виробництві»
			120	Незавершене виробництво	23 «Виробництво»
			130	Готова продукція	26 «Готова продукція»
					27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»
			140	Товари	28 «Товари»
Інформація про поточні біологічні активи	1110	Поточні біологічні активи	110	Поточні біологічні активи	21 «Поточні біологічні активи»

ті та забезпеченості конкретних видів запасів з метою проведення економічного аналізу буде можливим тільки при використанні додаткових аналітичних даних. У зв'язку з чим, поступово втрачається корисність інформації про запаси підприємства, що надає фінансова звітність для користувачів, які мають доступ виключно до них, оскільки лише фінансова звітність підприємства не є комерційною таємницею, відповідно до Закону Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [6].

Висновки і перспективи подальших розробок. Оцінка структури й змісту фінансової звітності відповідно до П(С)БО та НП(С)БО свідчить про зміну методики її складання через укрупнення та перегрупування окремих статей звітності. Головною перевагою реформування є альтернативність вибору підприємством методу відображення статей, вибір та включення до звітності окремих статей із загального переліку, що запропонований законодавцями. Ми вважаємо, що додатково до звітної форми Баланс (Звіт про фінансовий стан) необхідно додавати аналітичні данні про склад запасів підприємства, адже наявна інформація не дає можливості користувачам звітності отримати об'єктивну інформацію про їх стан.

Аналізуючи численні дослідження з питань організації обліку запасів, можна стверджувати, що багато теоретичних положень і питань обліку даних ресурсів потребують вдосконалення і доопрацювання. У свою чергу, розв'язання цих питань зумовить вихід на якісно новий рівень побудови обліку запасів, значно підвищить їх роль в управлінні кожним підприємством. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-інформаційного забезпечення запасами є актуальним для підприємств України і потребує подальших досліджень з метою створення передумов для формування більш ефективної обліково-управлінської моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Логвин О.О. Поняття та сутність запасів у логістичній системі виробничого підприємства / О.О. Логвин. Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z008500.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/-929_021
4. Кругляк З.И., Калинская М.В. Экономическая сущность и классификация запасов, как объектов бухгалтерского учета / З.И. Кругляк. М.В. Калинская. // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 99(05). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/38.pdf
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 24.10.2013 р. № 663-VII зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.-ua/laws/show/996-14.
7. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/-show/z089299.

УДК 657.1

Лукашук Г.П.
аспірант кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Шкарбан О.М.
аспірант кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету

ПРИРОДООХОРОННА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ

ENVIRONMENTAL ACTIVITIES OF THE COMPANY: THE NATURE AND COMPONENTS

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано сутнісні поняття природоохоронної діяльності підприємства та її місце в управлінні підприємством. Встановлена взаємодія соціального середовища, природного середовища, економічного середовища та господарської діяльності підприємства. Визначено об'єкти природоохоронної діяльності підприємства та елементи які належать до кожного об'єкту. Визначено роль кожного елементу в основній, інвестиційній, фінансовій та іншій діяльності підприємства. Це дасть змогу чітко ідентифікувати кожен об'єкт природоохоронної діяльності підприємства та заходи, що використовує підприємство.

Ключові слова: природоохоронна діяльність, природні ресурси, природно-ресурсний потенціал, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

Обоснованы сущностные понятия природоохранной деятельности предприятия и его место в управлении предприятием. Установлено взаимодействие социальной среды, среды, экономической среды и хозяйственной деятельности предприятия. Определены объекты природоохранной деятельности предприятия и элементы, которые принадлежат к каждому объекту. Определена роль каждого элемента в основной, инвестиционной, финансовой и другой деятельности предприятия. Это позволит четко идентифицировать каждый объект природоохранной деятельности предприятия и меры используемых предприятием.

Ключевые слова: природоохранная деятельность, природные ресурсы, природно ресурсный потенциал, окружающая среда.

ANNOTATION

Proved essential concepts of environmental activities of the enterprise and its place in enterprise management. The interaction of social protection, environment, economic environment and business enterprises. Detected objects of the company and environmental elements belonging to each object. The role of each element in the main, investment, financial and other business enterprises. This will help clearly identify each object conservation of the enterprise, and activities using enterprise.

Keywords: environmental protection, natural resources, natural resources, environment.

Постановка проблеми. Розвиток людського суспільства пов'язаний в взаємодії з природою, географічним середовищем. Під впливом науково-технічного прогресу відбувається негативна інтенсифікація природостворюючої діяльності товариства. Технократична парадигма мислення, властива XXI столітті, настільки сильна, що вихід з екологічної кризи бачиться у відповідних корективах у напрямку технічного прогресу. Так, з цього приводу варто погодитися з Д.О. Грицишеним та О.А. Лаговською, які зазначали, що «кінець XX та початок XXI ст. ознаменувався часом глобальних змін у суспільстві, які набули світового масштабу та поставили під загрозу економічну безпеку як окремих країн, так і світової економіки. Погіршення ситуації на Землі, а саме – деградація та виснаження природних ресурсів, світова економічна криза, світова продовольча криза поставили людство в скрутне становище» [2]. Лише в останні роки стало зрозумілим те, що екологічна криза – це криза всього світу. Основним суб'єктом суспільних відносин у напрямі подолання екологічної кризи має стати підприємство, адже є основним забруднювачем. Саме підприємницька діяльність пов'язана з розвитком різного роду виробництв, які впливають на стан екосистеми.

Аналіз останніх досліджень. Актуальність природоохоронної діяльності була доведена дослідженнями таких видатних вчених, як: В.І. Вернадський, Платон, Ж.-Ж. Руссо, Г. Сковорода, В. Сухомлинський, К. Ушинський Е. Леруа, І.Р. Пригожин, Н.Ф. Реймерс, С.Г. Струмилін, П.Т. де Шарден, які у свою чергу стверджували, що існує нерозривний зв'язок між людиною, людської діяльності та навколишнім середовищем. Дослідженню різних аспектів мінімізації шкідливого впливу підприємств на навколишнє середовище та проблем природоохоронної діяльності підприємств присвячено праці вітчизняних вчених, таких як: О.Ф. Балацький, В.А. Барановський, Б.В. Буркинський, О.О. Веклич, І.М. Грабинський, Б.М. Данилишин, М.І. Долішний, С.І. Дорогунцов, О.Л. Кашенко, В.С. Міщенко, В.Г. Сахаєв, Ю.Ю. Туниця, М.А. Хвесик, В.Я. Шевчук та низка інших вітчизняних авторів.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування сутності поняття природоохоронної діяльності та її місце в управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу. Поточні витрати підприємств, організацій, установ на охорону та раціональне використання природних ре-

сурсів у 2013 році склали 13924654,30 тис. грн, із них: 343178,80 тис. грн було виділено з державного бюджету, 7473,70 тис. грн – з державного фонду охорони навколишнього природного середовища, 116126,90 тис. грн було виділено місцевими бюджетами. Підприємствами, організаціями, установами на охорону та раціональне використання природних ресурсів було виділено 6589336,50 тис. грн.

В умовах сформульованої міжнародним співтовариством концепції сталого розвитку найважливішого значення набуває прогнозування змін екологічної ситуації в майбутньому і на цій основі розробка на найближчі роки і на віддалену перспективу заходів, спрямованих на поліпшення середовища проживання людини, на запобігання небажаних змін біосфери. Нині в теорії та практиці управління економіко-екологічними системами склалася думка, що на даному етапі екологічні проблеми можуть бути вирішені тільки при широкому впровадженні інновацій: адаптивного управління технологічними процесами, зміни поколінь техніки і технології у напрямі виключення попадання в навколишнє середовище шкідливих для неї і людини речовин і впливів, створення умов для самовідновлення природи.

В епоху розвитку суспільства, цивілізації, технологій та прагнення людства до постійного розвитку постає проблема протиріччя між соціальним, природним, економічним середовищам (рис. 1).

Зважаючи на те, що господарська діяльність підприємства знаходиться у безпосередньому та постійному зв'язку з перерахованими середовищами, дані протиріччя сформували багаточисленні проблеми. Вирішення даних проблем передбачає гармонізацію та мінімізацію розбіжностей у існуванні та діяльності всіх середовищ. У свою чергу діяльність підприємства (господарська діяльність) спрямована на поліпшення, збереження та відновлення природного середовища утворює природоохоронну діяльність підприємства, підходи до сутності якої наведено у таблиці 1.

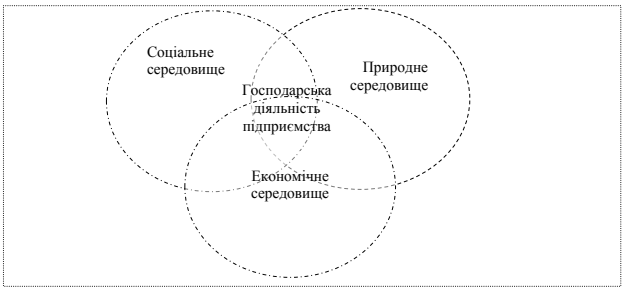


Рис 1. Взаємодія соціального середовища, природного середовища, економічного середовища та господарської діяльності підприємства

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що під визначенням «природоохоронна діяльність» мається на увазі діяльність підприємства спрямована на раціональне використання природних ресурсів, відтворення природно-ресурсного потенціалу, попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності та заходи, спрямовані на збереження навколишнього середовища в цілому.

Однією із складових природоохоронної діяльності є ефективне використання природних ресурсів, виділяють раціональне та нераціональна використання природних ресурсів. Раціональне використання природних ресурсів передбачає, що суспільству притаманна оптимізація діяльності, тому природокористування є раціональним за визначенням, тобто людина прагне до оптимального, з її погляду, їх використання. Раціональне природокористування – це система, за якої достатньо повно використовуються

Таблиця 1

Визначення сутності понять «природоохоронна діяльність» у навчальній та довідковій літературі

Джерело	Зміст поняття
В.С. Джигирей [3]	**Природоохоронною** є будь-яка діяльність, спрямована на збереження якості навколишнього середовища на рівні, що забезпечує стійкість біосфери.
М.Г. Назаров [5]	**Природоохоронна діяльність** – процес збереження, відновлення та відтворення природно-ресурсного потенціалу, який має бути найважливішим компонентом господарської діяльності в цілому.
Словник бізнес термінів [7]	**Природоохоронна діяльність** – діяльність державних органів влади, органів місцевого самоврядування, юридичних і фізичних осіб, спрямована на забезпечення гармонійної взаємодії суспільства і природи, збереження та раціональне використання природних ресурсів, попередження і ліквідацію шкідливих наслідків господарської та іншої діяльності і збереження сприятливого навколишнього природного середовища
Гірнича енциклопедія [1]	**Природоохоронна діяльність** – комплекс заходів щодо оптимізації або збереженню навколишнього природного середовища.
Словник надзвичайних ситуацій [6]	1) **Природоохоронна діяльність** – запобігання, обмеження та зменшення негативного впливу наслідків стихійних і екологічних лих, аварій, катастроф, господарської та виробничої діяльності на людину і навколишнього середовище шляхом проведення комплексу правових, природоохоронних, екологічних, соціальних, організаційних та інженерно-технічних заходів;
	2) **Природоохоронна діяльність** – система принципів і норм, що регулюють діяльність його суб'єктів, екологічно обґрунтованого використання природних ресурсів та збереженням сприятливих умов життя на Землі в інтересах нинішнього і майбутнього поколінь

природні ресурси, забезпечується їх відновлення, повне та багаторазове застосування відходів виробництва, мінімально можливе забруднення довкілля [4].

Нераціональність природокористування є втілення закону єдності та боротьби протилежностей, тобто існування нераціонального становлення до природокористування – це логічний та природний процес, який є основою для існування раціонального природокористування. Нераціональне природокористування – це система, за якою у великих кількостях та неповно використовуються легкодоступні природні ресурси, утворюється значна кількість невикорис-

Таблиця 2

Об'єктна характеристика природоохоронної діяльності

Об'єкт управління природоохоронною діяльністю промислового підприємства	Вид діяльності				Процеси			Об'єкти	
	Операційна	Фінансова	Інвестиційна	Інша	Придбання	Виробництво	Реалізація	Утворюють діяльність	Забезпечують діяльність
Раціональне використання природних ресурсів									
• земельні ресурси	+	-	+	+	+	+	+	-	+
• водні ресурси	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• мінеральні ресурси	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• атмосферні ресурси	+	-	+	+	+	+	+	-	+
• альтернативні джерела енергії	+	-	+	+		+	+	-	+
• фауна і флора	+	-	+	-	+	+	+	-	+
Відтворення природно-ресурсного потенціалу									
• відновлення природних ресурсів	+	-	+	-	-	-	-	-	+
• використання вторинних ресурсів	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• впровадження ресурсозберігаючих технологій	+	-	+	-	+	+	+	+	-
• оптимізація виробництва з метою раціонального використання природних ресурсів	+	-	+	-	+	+	+	+	-
• розробка продукції, яка потребує зниження рівня використання природних ресурсів	+	-	+	-	+	+	+	+	-
Попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності									
• очищення викидів від пилу та аерозолів шкідливих речовин	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• поводження з відходами виробництва (переробка відходів, утилізації відходів: побудова маловідходного та безвідходного виробництва), боротьба з шумом і вібрацією	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• очищення викидів від газоподібних шкідливих речовин	+	-	+	-	+	+	-	-	+
• зниження забруднення атмосфери вихлопними газами від двигунів внутрішнього згоряння транспортних засобів та стаціонарних установок	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• зниження забруднення атмосфери при транспортуванні, навантаженні і вивантаженні сипких вантажів	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• побудова очисних споруд	+	-	+	-	+	+	+	+	-
• раціональне використання квот на викиди парникових газів відповідно до Кіотського протоколу	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• діяльність з ліквідації антропогенних катастроф, пов'язаних з господарською діяльністю	+	-	+	-	-	+	+	+	-
Збереження навколишнього середовища									
• підвищення екологічності продукції	+	-	+	-	+	+	+	-	+
• зменшення забруднення природних комплексів викидами, стоками, відходами, фізичними випромінюванням	+	-	+	-	+	+		-	+
• розробка і впровадження систем моніторингу за станом природних сфер в Україні	+	-	+	-	+	+	+	-	+

таних відходів, характерне значне забруднення довкілля [8, с. 245-247].

Природоохоронна діяльність підприємства включає наступні складові:

- раціональне використання природних ресурсів;
- відтворення природно-ресурсного потенціалу;
- попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності;
- збереження навколишнього середовища.

Складові природоохоронної діяльності утворюють модель природоохоронної діяльності підприємства.

Представлена модель природоохоронної діяльності є основою розробки механізму управління нею на промислових підприємствах. Так, обґрунтовані її складові (раціональне використання природних ресурсів, відтворення природно-ресурсного потенціалу, попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності, збереження навколишнього середовища), які визначають результативність природоохоронної діяльності на промисловому підприємстві. Відповідно до кожної складової визначено об'єкти управління, які підлягають економічному аналізу, а отже є складовою його організаційно-методичних положень.

Для визначення механізму управління природоохоронною діяльністю необхідним є обґрунтування всіх зазначених об'єктів як основи розробки організаційно-методичних положень економічного аналізу. Проте перші ніж перейти до їх характеристики визначимося зі складовими природоохоронної діяльності. А саме необхідно визначити критерії природоохоронної діяльності в розрізі зазначених складових. Це є необхідною умовою управління нею, адже природоохоронна діяльність є складовою господарської діяльності промислового підприємства, а тому виникає питання, чи вся господарська діяльність є природоохоронною та чи є природоохоронна діяльність окремою складовою господарської діяльності промислового підприємства.

Таким чином, нами обґрунтовано місце природоохоронної діяльності в системі управління господарською діяльністю підприємства. Наступним кроком є обґрунтування її об'єктів у розрізі окремих складових та їх місця в структурі об'єктів економічного аналізу. Так, кожен об'єкт природоохоронної діяльності фактично є об'єктом господарської діяльності підприємства в розрізі її окремих складових, а саме: операційна, фінансова, інвестиційна та інша. Розглянемо об'єкти управління природоохоронною діяльністю промислового підприємства за такими напрямами:

– по-перше, ідентифікація об'єктів природоохоронної діяльності з окремим видом господарської діяльності;

– по-друге, ідентифікація об'єктів з окремими господарськими процесами, а саме: придбання, виробництво, реалізація;

– по-третє, ідентифікація об'єктів природоохоронної діяльності з окремими групами об'єктів бухгалтерського обліку, який є інформаційною основою економічного аналізу, а саме: об'єкти, які складають природоохоронну діяльність та об'єкти, які забезпечують природоохоронну діяльність.

Ідентифікація об'єктів природоохоронної діяльності у розрізі зазначених напрямів представлено у таблиці 2.

За вищенаведеними даними ми можемо зробити висновок, що кожен об'єкт природоохоронної діяльності включає в себе низку елементів, які забезпечують повне розуміння кожного із елементів та напрями діяльності підприємства по кожному елементі об'єкту природоохоронної діяльності.

Ідентифікувавши об'єкти природоохоронної діяльності в розрізі зазначених напрямів, встановлено, що:

раціональне використання природних ресурсів підприємством, в більшій мірі належить до операційної та інвестиційної діяльності підприємства, тому як операційна діяльність використовує природні ресурси для забезпечення виробничого процесу, а інвестиційна діяльність спрямована на інвестування коштів у розробку та впровадження нових проектів щодо раціонального використання природних ресурсів. У свою чергу інша діяльність підприємства лише частково приймає участь у раціональному використанні ресурсів, фінансова діяльність не впливає на раціональне використання природніх ресурсів підприємством. У раціональному використанні природних ресурсів задіяні усі процеси (придбання, виробництва, реалізації) на підприємстві та відіграють вагому роль у ефективному та обґрунтованому використанні природних ресурсів підприємством. Усі елементи (земельні ресурси, водні ресурси, мінеральні ресурси, атмосферні ресурси, альтернативні джерела енергії, флора та фауна) раціонального використання природних ресурсів підприємством забезпечують господарську діяльність підприємства;

– у відтворенні природно-ресурсного потенціалу підприємством найбільшу роль відіграє операційна та інвестиційна діяльність. У свою чергу підприємство в операційній діяльності може використовувати вторинні ресурси, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, проводити оптимізацію виробництва з метою раціонального використання природніх ресурсів, проводить розробку продукції, яка потребує зниження рівня використання природних ресурсів. Інвестиційна діяльність підприємства направлена на оновлення виробничих ліній, що дасть змогу раціонально використовувати природні ресурси, побудову та розробку обладнання для маловідходного та безвідходного виробництва, інвестування коштів у розробку та впровадження ресурсозберігаючих технологій та розробку ноу-хау. Фінансова діяльність підпри-

ємства не приймає участі у відтворенні природно-ресурсного потенціалу. Процес придбання, виробництва та реалізації у своєму функціонуванні сприяє відтворенню природно-ресурсного потенціалу. Процес придбання та виробництва забезпечує використання вторинних ресурсів, впровадження ресурсозберігаючих технологій, оптимізація виробництва з метою раціонального використання природних ресурсів, розробку продукції, яка потребує зниження рівня використання природних ресурсів;

– у процесі попередження і ліквідації негативних наслідків господарської діяльності найбільший вплив серед видів діяльності мають операційна та інвестиційна діяльність. Операційна діяльність підприємства передбачає переробку та утилізацію відходів, що утворилися внаслідок виробництва та основної діяльності підприємства, будівництво, виготовлення та встановлення очисних фільтрів, оптимальне використання квот на викиди парникових газів відповідно до Кіотського протоколу. Інвестиційна діяльність підприємства з попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності спрямовані на інвестування коштів на: очищення викидів від пилу та аерозолів шкідливих речовин; поводження з відходами виробництва (переробка відходів, утилізації відходів: побудова маловідходного та безвідходного виробництва), боротьбу з шумом і вібрацією; очищення викидів від газоподібних шкідливих речовин; зниження забруднення атмосфери вихлопними газами від двигунів внутрішнього згоряння транспортних засобів та стаціонарних установок; побудову очисних споруд; діяльність з ліквідації антропогенних катастроф, пов'язаних з господарською діяльністю. У попередженні та ліквідації негативних наслідків господарської діяльності задіяні усі господарські процеси: придбання, виробництво та реалізації. Елементи попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності забезпечують господарську діяльність підприємства, лише побудова очисних споруд та діяльність з ліквідації антропогенних катастроф пов'язаних з господарською діяльністю утворюють господарську діяльність підприємства. При заходах, які підприємство використовує для збереження навколишнього середовища, основна та інвестиційна діяльність приймає участь у всіх процесах, головною метою є підвищення екологічності продукції, зменшення забруднення природних комплексів викидами, стоками, відходами, фізичними випромінюванням, розробка і впровадження систем моніторингу за станом природних сфер в Україні.

Збереження навколишнього середовища підприємством передбачає використання усіх господарських процесів (придбання, виробництво та реалізація). Таким чином, дані процеси утворюють природоохоронну діяльність підприємства.

Висновок. Дослідивши питання природоохоронної діяльності підприємства, її суть та складові, встановлено, що під природоохоронною діяльністю підприємства розуміється діяльність підприємства, спрямована на раціональне використання природних ресурсів, відтворення природно-ресурсного потенціалу, попередження і ліквідація негативних наслідків господарської діяльності та заходи, спрямовані на збереження навколишнього середовища в цілому. У процесі ідентифікації було встановлено, що природоохоронна діяльність підприємства перебуває у тісному зв'язку із основною та інвестиційною діяльністю, тому відокремлення її як окремої діяльності є неможливим та недоцільним, крім того, природоохоронна діяльність підприємства пов'язана із господарськими процесами підприємства (придбання, виробництво та реалізація). Тому у деяких випадках підприємство здійснює природоохоронну діяльність навіть не замислюючись про це. Прикладом такої діяльності може бути модернізація виробничої лінії, з метою зменшення ресурсовитратної технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горная энциклопедия : В 5 т. / Гл. ред. Е.А. Козловский. – М. : Сов. энцикл., 1984–1991.
2. Грицишен Д.О. Глобалізаційні процеси як фактор впливу на економічну безпеку: необхідність трансформації соціально-економічних відносин / О.А. Лаговська, Д.О. Грицишен // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 1 (22) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 434 с., С. 95-101.
3. Джигирей В.С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища : навчальний посібник. – К. : Знання, 2006. – 319 с.
4. Жарова Л.В. Природоохоронна діяльність: питання теорії та методології впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5898/08-Zharova.pdf?sequence=1.
5. Назаров М.Г. и др. Курс социально-экономической статистики : учебник. 3-е изд. – М. : Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
6. Словарь черезвычайных ситуаций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/emergency/1848/%D0%9E%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0.
7. Словник бізнес-термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20721.
8. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 445 с.

УДК 657:631

Мазур Н.А.
доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку й аудиту Подільського державного аграрно-технічного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

THE RISK CLASSIFICATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FOR ACCOUNTING PURPOSES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено складові ризику в аграрному секторі економіки України, проведено аналіз параметрів бізнесу за видом економічної діяльності «Сільське господарство», розроблено авторський підхід до класифікації ризиків для цілей бухгалтерського обліку з урахуванням специфічних умов сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: ризик, класифікація ризиків, бухгалтерський облік, обліково-аналітичне забезпечення, інформація, сільськогосподарські підприємства, аграрне виробництво, страхування.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы составляющие риска в аграрном секторе экономики Украины, проведен анализ параметров бизнеса по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство», разработан авторский подход к классификации рисков для целей бухгалтерского учета с учетом специфических условий сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, бухгалтерский учет, учетно-аналитическое обеспечение, информация, сельскохозяйственные предприятия, аграрное производство, страхование.

ANNOTATION

In this article the components of risk in the agricultural sector of Ukraine, business analysis parameters for economic activity «Agriculture», developed by the author's approach to risk classification for accounting purposes, taking into account the specific conditions of agricultural enterprises.

Keywords: risk, risk classification, accounting, accounting and analytical support, information, farms, farming, insurance.

Постановка проблеми. Ототожнення ризику з невизначеністю протягом значного періоду часу призвело до неоднозначності трактування поняття «ризик». Вивчення підходів до визначення сутності даного явища за різними напрямами економічної науки дозволило встановити, що ризик, на відміну від невизначеності, є вимірюваною величиною.

Доведено, що ризик – це усвідомлена ймовірність настання негативних або позитивних наслідків господарської діяльності, здійсненої в умовах впливу та змін зовнішніх і внутрішніх факторів господарювання та в результаті реалізації обраних управлінських рішень, які впливають на фінансовий стан підприємства. Таке трактування забезпечує єдиний підхід до розуміння ризику як облікового поняття та надає можливість оцінити його вплив на систему бухгалтерського обліку і на стан підприємства в цілому [1, с. 6].

Аграрна галузь української економіки, демонструючи стабільний динамічний розвиток, є надійним фундаментом забезпечення продовольчої безпеки держави, базисом розширення її експортного потенціалу, джерелом задоволення внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування. Сільське господарство є потужним інвестиційно привабливим сектором – обсяги прямих іноземних інвестицій у підприємства галузі з 680,4 млн дол. США на початок 2010 р. зросли до 857,2 млн дол. США на кінець 2012 р., або на 26 % [2].

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних та організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку, аналізу й контролю діяльності підприємств в умовах ризику здійснили вітчизняні вчені: І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Г.Л. Вербицька, В.В. Вітлінський, І.М. Вигівська, Л.Б. Гнатишин, З.В. Гуцайлюк, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Н.М. Малюга, Я.І. Мулик, Я.С. Наконечний, Л.О. Примостка, Н.С. Скопенко, В.А. Смоляк, О.І. Ястремський та інші. За своїми характеристиками сільськогосподарські ризики можна цілком віднести до категорії ризиків, що являють собою небезпеку нанесення збитку сільськогосподарському підприємству внаслідок порушення нормального ходу виробничого процесу.

Основними ознаками сільськогосподарського ризику є, по-перше, його галузева приналежність й, по-друге, конкретизація об'єкта, на який цей ризик спрямований, – на виробництво.

Відсутність наукових досліджень складових ризику, недостатнє обґрунтування існування ризиків на різних етапах розвитку суспільства, зокрема відторгнення даного поняття в плановій економіці, необхідність визначення причин їх виникнення в умовах ринкових відносин зумовлюють потребу у дослідженні еволюції теорії ризику та виявленні її впливу на бухгалтерський облік.

Проблемні питання бухгалтерського обліку діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ризику на сьогодні залишаються невирішеними та потребують детального дослідження для формування комплексної та ефективно діючої моделі системи обліку сільськогосподарської діяльності за напрямами мінімізації ризиків.

Метою статті є дослідження складових ризику в аграрному секторі економіки України, розробка авторського підходу до класифікації ризиків для цілей бухгалтерського обліку з урахуванням специфічних умов сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризику як одній з найбільш складних економічних категорій, пов'язаних з результатами господарської діяльності, притаманні такі риси, як: імовірнісна та економічна природа, варіантність та альтернативність, невизначеність результатів, коливання рівня та умовна постійність. Ризик є об'єктивно-суб'єктивною категорією та в багатьох випадках піддається математичному розрахунку. Для розуміння природи підприємницького ризику, його змісту фундаментальне значення має його зв'язок з ризиком у часі, з витратами і прибутком. Проблема взаємовідношення даних категорій – одна із ключових концепцій у виробничо-господарській діяльності підприємств та у завданнях менеджменту [3].

Професор З.В. Гуцайлюк акцентує увагу на тому, що «саме нестача інформації є причиною виникнення ризиків. А остання на рівні підприємств практично повністю формується у системі бухгалтерського обліку» [4, с. 10].

Ризик в загальному розумінні цього слова – це можливість отримання будь-яких негативних чи несприятливих результатів і недосягнення очікуваного результату. Він виник, мабуть, разом із життям людини. Його існування насамперед пов'язане із неможливістю завжди бути впевненим, передбачати настання тих чи інших подій. У бізнесі це певного роду відплата за можливість його здійснювати. Ризик – це можливість виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом.

Під «ризиком» прийнято розуміти вірогідність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [3].

На основі дослідження підходів до класифікації ризиків діяльності підприємств для цілей бухгалтерського обліку визначено, що господарські ризики поділяються на підприємницькі ризики, ризики непідприємницької діяльності та ризики, притаманні будь-яким видам і формам діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 7].

За своїми характеристиками сільськогосподарські ризики можна цілком віднести до категорії ризиків, що являють собою небезпеку нанесення збитку сільськогосподарському підприємству внаслідок порушення нормального ходу виробничого процесу [5]. У той час, коли природні сили в будь-якій іншій галузі розглядаються лише з точки зору стихійного лиха і завдання збитків, то сільське господарство в цьому відношенні є винятком. Враховуючи, що в рослинництві сонячна енергія та волога є факторами виробництва, дія природних факторів може приносити не тільки збитки, а й додатковий дохід.

Отже, основними ознаками сільськогосподарського ризику є, по-перше, його галузева приналежність і, по-друге, конкретизація об'єкта, на який цей ризик спрямований, – на виробництво.

Невирішеність питання оцінки ризиків-причин призводить до відсутності підходів до визнання їх ймовірних наслідків у бухгалтерському обліку та прийнятті рішення про їх облікове відображення. Дослідження особливостей господарської діяльності низки підприємств в умовах ризику дозволило Л.Б. Гнатишин та Т.І. Поверляк встановити, що ризик трансформується в умовний факт господарської діяльності лише за ймовірності реалізації його наслідків. Це дало можливість розробити алгоритм визнання в обліку ймовірних наслідків ризику діяльності суб'єктів господарювання [6].

В умовах ринкових відносин у сфері господарювання особливої уваги набуває питання інформаційних ризиків користувачів бухгалтерської звітності, які прямо залежать від ризиків системи бухгалтерського обліку, тобто професійних ризиків бухгалтера. Встановлено, що система бухгалтерського обліку є інструментом управління ризиками діяльності підприємства, а також джерелом виникнення професійних ризиків працівників бухгалтерської служби. Відповідно до цього визначено, що професійний ризик бухгалтера є сукупністю ризиків, які виникають у процесі організації та ведення бухгалтерського обліку і пов'язані з діяльністю облікового персоналу. Виділено причини виникнення даного ризику (групи технічних і методичних помилок, типові порушення) та його складові (ризик організації бухгалтерського обліку та ризик дій облікового персоналу), що стало передумовою удосконалення елементів організації бухгалтерського обліку в частині роботи бухгалтерської служби для мінімізації ступеня професійного ризику бухгалтера та уникнення підприємством його негативних наслідків [1, с. 7-8].

В інформаційній системі аграрного підприємства левова частка припадає на обліково-аналітичну інформацію. При цьому важко не погодитися з Л.В. Гнилицькою, яка зазначає, що обліково-аналітична інформація є інформаційним ресурсом управління системою безпеки підприємства, вона утворюється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. При цьому облік є базою для аналізу, а результати аналізу, у свою чергу, є підставою для проведення синтезу та надання відомостей потенційному користувачеві цієї інформації [7].

Сучасна система обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств потребує нового сутнісного наповнення як

комплексу взаємодіючих та взаємопов'язаних методів, методик, процедур і моделей, призначених для обґрунтування прийняття управлінських рішень у сфері забезпечення фінансової безпеки підприємства. Вона має включати в себе усі без винятку інструменти обліку та аналізу з метою отримання синергетичного ефекту від їх системного застосування при: забезпеченні стабільного та стійкого фінансового стану підприємства; збалансуванні фінансово-матеріальних потоків і розрахункових відносин; нейтралізації впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на фінансово-господарський стан підприємства; зниженні рівня інформаційного та фінансового ризику тощо [7].

Р.Ф. Бруханський вважає, що домінантою оптимізації обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств України є урахування галузевих особливостей сільськогосподарського бізнесу, які опосередковано, а у багатьох випадках і безпосередньо, впливають на специфіку обліково-економічних параметрів агробізнесу та ефективність обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту:

1) результати сільськогосподарського виробництва значною мірою залежать від природно-кліматичних умов (температура, вологість, якісний склад ґрунтів та інше), відповідно, є нестабільними; ці чинники обґрунтовують доцільність прогнозування у прийнятті рішень;

2) виробничі процеси у сільському господарстві характеризуються значним рівнем ризикованості втрати врожаю (спека, злива, град, мороз); ці параметри обґрунтовують важливість стратегічного управління ризиками у сільському господарстві;

3) сільськогосподарський бізнес поєднує вплив економічних і біологічних законів відтворення, результатом такого синтезу є тривалість виробничих циклів (часові межі виробництва багатьох продуктів є тривалішими одного року, відповідно, значна питома вага витрат виробництва звітного періоду відображається як незавершене виробництво);

4) агробізнесу характерна сезонність, яка сприяє нерівномірності використання ресурсів, отриманню продукції лише у певні проміжки часу, неритмічності збуту і надходження виручки від реалізації; цей фактор акцентує доцільність стратегічного управління платоспроможністю аграрних підприємств;

5) певна частина виготовленої підприємством продукції у наступному виробничому циклі споживається в якості засобів виробництва (корми, насіння); цей аспект указує на специфіку операційних циклів аграрного бізнесу і необхідність її урахування в інформаційному забезпеченні стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств;

6) сільськогосподарське виробництво вимагає моніторингу зовнішніх факторів впливу: політичних, економічних, соціальних, юридичних (особливо важливим є врахування національних особливостей, зокрема щодо асортименту продукції);

7) основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, від якості та родючості якої значним чином залежить результативність діяльності. Властиві землі характеристики зумовлюють певну спеціалізацію сільськогосподарських підприємств і стратегічні напрями діяльності [8].

Таким чином, аналізуючи погляди та твердження науковців щодо класифікації ризиків, можемо подати свою графічну інтерпретацію цього поняття (рис. 1).

Рис. 1. Класифікація ризиків аграрного підприємства

Джерело: сформовано автором

Як свідчать дані таблиці 1, кількість підприємств з кодом за КВЕД-2010 А.01 «Сільське господарство та надання пов'язаних із ним послуг» за 2011–2013 рр. зросла на 19,6% (або на 7,8 тис. од), при цьому зменшення зазнали показники

кількості зайнятих працівників – на 3,4% (або на 21,5 тис. осіб) та фінансового результату діяльності – з 25,6 млрд грн у 2012 році до 14,9 млрд грн у 2013 році, або на 41,7% відповідно, що негативно характеризує ефективність діяльності аграрних підприємств. Розміри власного та сукупного капіталів аграрних підприємств за аналізований період зросли – на 27,4 та 38% відповідно. Проте дані розрахунки є досить умовними, адже за аналізований період у середньому 79% підприємств даного виду діяльності одержали прибуток і 21% – відповідно збиток.

Таблиця 1

Параметри бізнесу за видом економічної діяльності «Сільське господарство» [2]

Роки	Кількість підприємств, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Власний капітал, млн грн	Сукупний капітал, млн грн
2011	39620	635,3	25565,9	121446,3	223470,5
2012	45559	635,3	26717,5	146212,8	272345,3
2013	47390	613,8	14911,2	154761,3	308697,2

Аналіз наведених та інших показників фінансово-господарської діяльності підприємств аграрного сектору економіки засвідчує необхідність подальшого удосконалення обліково-інформаційного забезпечення управління ними з метою як найоптимальнішого уникнення можливих ризиків та забезпечення фінансової безпеки.

За умов посилення глобалізації «єврозони» та світової економіки в цілому основним пріоритетом агробізнесу доцільно вважати забезпечення стабільності функціонування з метою довгострокового «виживання» на ринку, передбачення і попередження загроз діяльності з метою уникнення ризику банкрутства, створення сприятливої ситуації з дотриманням всіх потенційних параметрів успіху для гарантування перспектив розвитку підприємств. Для реалізації цих трендів у процесі прийняття стратегічного управлінського рішення необхідно ретельно зіставити власний бізнес-потенціал підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього бізнес-оточення. При цьому доцільно врахувати, що, по-перше, в основі стратегій підприємництва є завчасно сплановані дії (реакції) підприємства на зміну (динаміку) зовнішньої сфери господарської діяльності з метою досягнення бажаних цілей; по-друге, інформаційною базою прийняття управлінських рішень стратегічного змісту є обліково-аналітична система підприємства.

Одним із напрямів мінімізації негативних виробничих ризиків з позиції бухгалтерського обліку є страхування. Фермери за кордоном страхують свій урожай. У США страхують уже навіть недоотримання прибутку. Виникає питання: де аграрне страхування в Україні? Два роки тому анонсували страховий пул. Але результатів його діяльності, на превеликий жаль, досі не видно. Реальне агрострахування в Україні відсутнє. У США 50% страхових премій сплачує держава. І це стимулює виробників страхувати, бо держава підставляє своє плече. У нас цього взагалі немає. Досі Національний банк не видав постанову, яка б забезпечувала вільне відкриття рахунку на Чиказькій біржі та можливість хеджувати свої ризики. Ці три механізми у США забезпечують стабільне становище сільськогосподарських виробників попри сприятливі чи не зовсім ситуації на ринку [9].

Висновки. Отже, прогалини в організації обліково-аналітичної системи сільськогосподарських підприємств зумовлюють невідповідність облікової інформації та реальних процесів, що відбуваються на підприємстві, затримку подання звітних даних тощо. Наявність великих розривів у часі між моментом отримання обліково-аналітичної інформації і моментом її використання для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень, ускладнює підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

Чітке розуміння поняття «ризик» для цілей бухгалтерського обліку створює можливість виявлення можливих загроз у діяльності підприємства та відображення в обліку негативних наслідків у разі реалізації економічних ризиків, що сприяє удосконаленню процесу управління діяльністю підприємства в умовах ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика : автореф. дис. … за спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) // Ірина Миколаївна Вигівська. – Житомирський державний технологічний університет : Житомир, 2010. – 21 с.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Лучко М. Невизначеність та ймовірнісність господарських операцій: до питання бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / М. Лучко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 98-109. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13lmrpbo.pdf.
4. Гуцайлюк З.В. Економічні ризики в інформаційній системі бухгалтерського обліку / З.В. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 8-13.
5. Горшков Д. Об'єктивність ризиків і страхова реальність / Д. Горшков // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/.
6. Гнатишин Л. Б. Облік сільськогосподарської діяльності в умовах ризику: методика та шляхи вдосконалення [Електронний ресурс] / Л.Б. Гнатишин, Т.І. Поверляк // Матеріали конфер. 16-26 грудня 2014 р. – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/konfer37/482.pdf.
7. Мулик Я.І. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Я.І. Мулик // Електронне на-

укове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 10. – Режим доступу: file:///C:/Users/star/Downloads/Nvuuec_2014_1_21.pdf.
8. Бруханський Р.Ф. Оптимізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств України [Електронний ресурс] / Руслан Феоктистович Бруханський // Society for Cultural and Scientific Progress in Central and Eastern Europe : офіц. сайт. – Режим доступу : http://scaspee.com/6/post/2013/01/6.html.
9. Смілик О. Світ навколо України, або Україна в центрі світу [Текст] / Олена Смілик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/2012-12-28-14-20-29/2021-2014-02-14-12-01-08.html. Опубліковано в журналі № 3(274) лютий 2014.

УДК 657

Мартинюк Н.Ю.
асистент кафедри обліку та аудиту
Луцького національного технічного університету

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЯКОСТІ

ACCOUNTING ASPACTS OF QUALITY AUDIT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються облікові аспекти, які виникають та супроводжують процес проведення аудиту якості. Роль облікових елементів представлено через дослідження етапів проведення аудиту якості та аналізу змісту документації, за допомогою якої оформляються його результати. Доведена цінність документації аудиту якості для використання її в цілях, що ставляться перед системою управлінського обліку підприємства.

Ключові слова: система управління якістю, управлінській облік, аудит якості, звітність, опитувальник.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы учета, сопровождающие процесс проведения аудита качества с учетом специфики ведения строительной деятельности. Роль элементов учета представлено через исследование этапов проведения аудита качества и анализ содержания документации, с помощью которой оформляются его результаты. Доказана ценность документации аудита качества в целях её использования в системе управленческого учета предприятия.

Ключевые слова: система управления качеством, управленческий учет, аудит качества, отчетность, опросник.

ANNOTATION

The article sets out some accounting issues that emerge and accompany the quality audit process. The role of accounting elements are shown by means of quality audit stages study and analysis of the content of reporting documentation. It is proved that the documentation of quality audit has a value for the management accounting system of a company.

Keywords: quality management system, management accounting, quality audit, reporting, check list.

Постановка проблеми. Протягом останніх двадцяти років підприємства України активно впроваджують такі системи менеджменту, як управління якістю (ISO 9001), екологічного управління (ISO 14001), HACCP або управління безпечністю харчових продуктів (ISO 22000), управління гігієною та безпекою праці (OHSAS 18001) тощо. Популярності набувають розробка та сертифікація інтегрованих систем управління підприємством, що відповідають одночасно вимогам кількох стандартів.

Відповідно до статистичних даних Науково-дослідного інституту з питань управління якістю, стратегічних досліджень та міжнародних відносин, який здійснює в Україні моніторинг робіт у сфері управління якістю, тільки державними регіональними центрами стандартизації, сертифікації та метрології було видано на початок 2013 року 3002 сертифікати відповідності на систему управління якістю.

В умовах впровадження систем управління якістю на підприємствах зростає роль як обліково-аналітичного забезпечення процесу проведення аудиту якості, так і використання інформації, підготовленої в процесі аудиту для вдосконалення системи управлінського обліку. Цей процес спрямований передусім на підвищення відповідності системи управління вимогам і потребам управлінців у прийнятті рішень у сфері якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню організації та методики проведення аудитів якості приділяється увага у роботах як українських так і закордонних науковців. Серед яких Т. Конті, Т. О'Хенлон, В. Немченко, П. Ні, Дж. Рассела, Т. Регеля, Б. Робертсон, А. Трофимов, В. Хомутенко та інші науковці.

Американське товариство контролю за якістю рекомендує під аудитом якості розуміти «систематичне та незалежне випробування та оцінювання відповідності діяльності з забезпечення якості та її результатів плановим заходам, ефективності їх впровадження та досягнення ними цілей» [1, с. 16].

Основним методичним забезпеченням, яким керуються при проведенні всіх видів аудиту якості, є міжнародний стандарт ISO 19011:2011 «Керівництво з аудиту систем менеджменту». Поточна версія стандарту встановлює основні вимоги та принципи проведення аудиту, надає інструкції з управління програмою аудиту, з його планування, з оцінки компетентності аудиторів та визначає основні аспекти процедури проведення [2].

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретизація зв'язку між управлінським обліком та внутрішнім аудитом якості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сфера проведення аудиту якості розглядається авторами як окремий повноцінний процес в управлінні підприємством.

Моніторинг економічної літератури з аудиту якості дозволив виявити, що існує брак інформації щодо зв'язку між управлінським обліком та внутрішнім аудитом якості. Не дивлячись на існування такого зв'язку на практичному рівні, існує прогалина у його формалізації на теоретичному.

Зв'язок пропонується досліджувати на рівні руху інформації. У даному контексті важливим є вивчення змісту інформаційних джерел та результативних документів як управлінського обліку так і аудиту якості, зокрема актів про невідповідності, звіту з аудиту якості, аналітичних відомостей тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення інформації з літературних джерел [1; 3, с. 9] дозволяють виділити такі види аудитів якості відповідно до таких класифікаційних ознак, як:

- за видом: внутрішній (першою стороною) та зовнішній (другою стороною, наприклад, аудит постачальника та третьою стороною або сертифікаційний аудит);
- за стадіями: попередній аудит (візит), аудит адекватності, аудит відповідності, внутрішній аудит (самоперевірка) результативності та стійкості коригуючих дій, послідуючий (повторний) візит (додатковий аудит), наглядові аудити;
- за методами проведення: по підрозділам або горизонтальний, по процесам або вертикальний, відслідковування вперед або прямий метод відслідковування, відслідковування назад або зворотній метод відслідковування, комбінований, за методом вихідних даних процесу;
- за сферою поширення: повномасштабний, вибіркова перевірка, комплексний;
- за об'єктом перевірки: аудит продукції, аудит процесу, аудит системи менеджменту;
- за підходами до методики проведення: аудит, заснований на критеріях, процесно-орієнтований аудит.

Вид аудиту дозволяє точніше ідентифікувати ціль аудиторської перевірки. У залежності від цілей аудиту обираються методи його проведення, визначаються джерела інформації, сфера поширення аудиту, розробляються робочі документи та формується зміст аудиту якості. Крім того, вид аудиту визначає основні етапи процедури проведення аудиту якості, які також мають певні відмінності.

З позиції даного дослідження для розгляду можливостей розширення інформативності управлінської інформації інтерес становлять аудит першою стороною або внутрішній аудит. Аудит першою стороною (внутрішній аудит) – це аудит, який підприємство проводить самостійно власними силами, це внутрішня перевірка, що вимагає від підприємства обстеження її власних систем, процедур і робіт, для того щоб переконатися у їх адекватності та відповідності.

Завдання внутрішнього аудиту частіше полягає у забезпеченні підтримки функціонування розробленої системи управління якістю на досягнутому рівні та створенні умов для поступового розвитку і вдосконалення бізнес-діяльності через досягнення кращого рівня відповідностей у виробництві та покращення продуктивності, пошук альтернативних та більш економічно вигідних методів у взаємодії з постачальниками, у розподіленні ресурсів, що здатні усунути причини невідповідностей, тощо.

Більшої цінності процес аудиту набуває, якщо однією із цілей зовнішнього аудиту є надання рекомендацій щодо покращення діяльності. Дане питання підкреслюється і в рекомендаціях з міжнародної практики управлінського обліку Міжнародної федерації бухгалтерів «Управління покращенням якості», де акцентується увага на актуальності «оцінки ефективності зусиль щодо забезпечення базової інформації для підтримки розробки довгострокового стратегічного плану з покращення якості» [4].

Під час аудиту якості перевіряється розроблена документація системи менеджменту якості. У стандарті ISO 19011:2011 «Керівництво з аудиту систем менеджменту» визначений загальний перелік джерел інформації, які можуть використовуються при проведенні аудиту якості, у тому числі і внутрішнього [2].

Проведене дослідження змісту і структури інформаційних джерел, які можуть використовуватися при проведенні різних видів аудиту, дозволяє зробити висновок, що переважна більшість визначених джерел інформації є необліковими. Основними документами системи, що перевіряються, є політика та цілі у сфері якості, керівництво з якості, стандарти процедур, документація з процесів, записи (докази відповідності, аудиторські звіти, записи про проведене навчання тощо).

Серед інформаційних джерел, визначених у Керівництві з аудиту систем менеджменту, тільки одна позиція, а саме «зведені дані, результати аналізу, показники результативності», демонструє, що дані облікової системи є джерелами інформації аудиту якості [2].

Конкретизувати даний аспект допомагає аналіз змісту вимог стандартів ДСТУ ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги» та ДСТУ ISO 9004:2012 «Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю» і дає можливість виявити, що до опитувальників можуть включатися запитання щодо результатів аналізу ринку та його впливу на прийняття рішень щодо розробки нової продукції, ідентифікації ризиків та обмежень, вимірності досягнення цілей, визначення цілей та завдань з покращення продукції, вимірності процесів, ідентифікації взаємозв'язку між процесами, визначення відповідальності та пріоритетних видів діяльності, оцінки адекватності необхідних ресурсів тощо.

Прикладом доказу управління процесом та забезпечення механізму пошуку шляхів його покращення можуть бути облікові відомості калькуляції собівартості певного бізнес-процесу, процесоорієнтований бюджет витрат, спеціально розроблені облікові форми для постійного моніторингу зміни визначених характеристик процесу, тощо. Розроблені на підприємстві інформаційні моделі підтримки прийняття рішень певного типу у вигляді аналітичних відомостей чи звітів можуть бути свідченням забезпечення реалізації принципу обґрунтованого прийняття рішень.

Одним із факторів, що безпосередньо визначає потребу в тих чи інших облікових документах як джерелах аудиту якості, є обраний підхід до методики проведення перевірки від-

повідності (заснований на критеріях, або провесно-орієнтований) [3].

Суть методики проведення аудиту якості, заснованої на критеріях, зводиться до того, що структура опитувальника наслідує структуру критеріїв стандартів за якими, в свою чергу, розроблялась та проваджувалася підприємством модель якості. Запитання опитувальника максимально відображають зміст вимог стандарту.

Звіт з аудиту, підготовлений за процесно-орієнтованою методикою проведення аудиту якості, може виявляти невідповідності та їх вплив у контексті досягнення бізнес-цілей у сфері проектування, постійного покращення, навчання, планування, аналізу тощо.

Підхід на основі критеріїв передбачає перевірку відповідності вимогам стандарту та фіксацією невідповідностей, а провесно-орієнтований підхід або результативний аудит фокусується на доданій вартості. Можна стверджувати, що використання того чи іншого підходу закладається на рівні постановки мети проведення аудиту та розгортається в опитувальнику.

Основним документом, який найкраще відображає відмінність між підходами, є робочий документ аудитора – опитувальник. Зміст закладених у нього питань безпосередньо визначає об'єкти уваги аудиторів, джерела збору інформації та цінність зібраних аудитором даних.

Враховуючи, що зміст опитувальника залежить від обраного підходу (на основі критеріїв чи процесно-орієнтований), від виду аудиту (першою, другою чи третьою стороною; адекватності чи відповідності) та від обраного методу проведення аудиту якості (прямий та зворотний методи відслідковування, горизонтальний і вертикальний методи, метод вихідних даних процесу), вони можуть складатися у різних формах. Серед способів підготовки контрольних опитувальників виділяють деревоподібні діаграми, використовують метод, заснований на критеріях, визначених стандартом ISO 9001, складають опитувальник за підрозділами (для будь-якої функції чи процесу всередині підприємства) [3, с. 55, 64].

Останній вид дозволяє провести «аудиторське дослідження: 1) від бізнес-цілей до безпосередніх видів діяльності підрозділу; 2) окремого основного бізнес-процесу, наприклад, освоєння нової продукції: відстеження від розуміння логічного обґрунтування рішення на прийняття запиту на нову продукцію до визначення відповідальностей (відповідальних), пов'язаних з процесом освоєння нової продукції); 3) простої процесної моделі вхідних та вихідних даних, ресурсів та керуючих дій» [3, с. 65-64].

Грамотно розроблений опитувальник дозволяє виявляти нові некеровані сфери в управлінні підприємством і на основі зібраної аудитором інформації можуть формулюватися рекомендації для покращення системи управлінського обліку.

У разі виявлення невідповідностей аудитором складається звіт про невідповідність. Цей документ може мати довільну структуру, проте в методичних джерелах наводяться приклади, за якими він має такі реквізити та позиції: номер звіту, назва підприємства, структурна одиниця, де виявлено невідповідність, дата складання, стандарт, вимоги якого перевіряються, короткий виклад результатів спостережень, включаючи об'єктивні спостереження, посилання на вимогу стандарту, якої стосується виявлена невідповідність, категорія градації невідповідності, коротке формулювання невідповідності, прізвище та підпис аудитора та представника компанії, корегувальні дії, визначена для них дата та підпис відповідального, результати наступної перевірки, дата та підпис особи, що її провела згодом [3, с. 88].

Звіт про невідповідність є тим документом, що фіксує характер втраченої вигоди як обґрунтування впливу знайденої невідповідності на діяльність підприємства та/чи якість кінцевої продукції. Дані про втрачену вигоду чи спричинені збитки подаються у кількісній чи вартісній формі. Наприклад, втрата можливості підписання контракту, вартість допущеного браку тощо.

Звіт про невідповідність не належить до бухгалтерських документів традиційної системи обліку. Структура звіту показує, що він орієнтується у першу чергу на задоволення потреб та цілей аудиту якості. Поряд з тим він фіксує цінну для обліку інформацію і цим становить інтерес для управлінських бухгалтерів.

Методичні рекомендації та усталена практика проведення аудиту передбачають певну процедуру руху актів/ звітів про невідповідність. Вони продиктована у першу чергу інтересами та сформованими взаємовідносинами між учасниками процесу аудиту та не враховує більш ширшої можливості використання зібраної інформації, зокрема в обліковій системі, та, тим самим, отримання більшої вигоди від процесів, що мають місце.

При формалізації інформаційного зв'язку внутрішнього аудиту та управлінського обліку формується необхідність у вдосконаленні процесу організації внутрішнього аудиту якості.

Після виявлення невідповідностей під час аудиторської перевірки, обов'язковою умовою для підприємства є необхідність розробки та застосування корегувальні дії до ідентифікованої невідповідності. З економічної точки зору це ситуація спричинення втрат і в ній присутні непродуктивні витрати.

Механізм коригуючих дій повинен вносити оптимальний вклад, що додає цінність у бізнес-процеси. Залежно від причини, що спричинила невідповідність того чи іншого характеру, варіанти корегувальних заходів можуть бути локальними або масштабними. Особливо в останньому випадку для прийняття рішень управлінцями щодо вибору та затвердження варіанту дій важливою є інформація щодо вартісної оцінки тих чи інших заходів, підготовка

якої належить до компетенції управлінського обліку.

Оціночні дані щодо очікуваної вартості коригувальних заходів з усунення та подальшого попередження невідповідностей можуть формуватися у калькуляційних відомостях.

На основі опитувальника, знайдених свідчень, доказів та складених актів про невідповідність складається звіт з аудиту, який може мати довільну форму, орієнтовану на досягнення поставлених цілей, максимальне задоволення потреб, запитів, очікувань замовника (-ів) аудиту – користувачів звіту. В ISO 19011:2011 «Керівництво з аудиту систем менеджменту» в пункті 6.4.8 та 6.5.1 визначені загальні аспекти, які рекомендовано висвітлювати у висновках та звіті про аудит: «ступінь відповідності системи управління критеріям аудиту та її надійності, результативність системи управління у досягненні задекларованих цілей; результативність впровадження, підтримки та покращення системи управління; здатність процесу аналізу зі сторони керівництва забезпечити постійну придатність, адекватність, результативність та постійне покращення системи управління; досягнення цілей аудиту, охоплення сфери аудиту и виконання критеріїв аудиту; першопричини даних; подібні дані, знайдені в різних сферах, де проводився аудит, для визначення тенденцій» [2].

Тім О'Хенлон рекомендує використовувати таку структуру звіту з аудиту якості:

- преамбула: назва підприємства, імена співробітників, з якими проводились бесіди, дати, програми, посилання на стандарт чи інші документи, аудитований (підрозділ чи відділ);
- змістова частина: сфера застосування, цілі, сильні сторони, невідповідності, сфери, що потребують покращення, висновки, рекомендації [3, с. 83].

На етапі складання звіту з аудиту якості присутність оціночних облікових даних значно підвищує цінність звіту. Природа бізнесу лежить у площині переробки різних видів ресурсів, тому і розуміння вигоди та втрат краще переводити в цю ж площину. Оцінка реальних та потенційних наслідків, досліджених під час аудиту подій (процедур, процесів), виражених у кількісній чи грошовій формі, додає більшої обґрунтованості та переконливості звіту, сприяє кращому розумінню керівництвом підприємства представленої інформації та пропозицій, а також, кращому досягненню цілей аудиту.

Звіт про аудит вважається більш цінним, якщо він містить пропозиції з покращення. Для керівництва підприємством пропозиції не матимуть цінності, якщо вони не будуть обґрунтовані оцінкою можливих вигод, виражених у формі потенційного прибутку. Така інформація також формується в управлінському обліку.

У випадку виявлення «білих плям» в управлінні під час проведення аудиту якості, які не відповідають встановленим вимогам та принципам управління якістю, або є нерезультативними і їх зміст належить до сфери управлінського обліку, звіт про аудит дозволяє надавати інформацію про виявлені недоліки та формулювати пропозиції їх вирішення за допомогою інструментарію системи управлінського обліку.

Висновки. На нашу думку, вищевикладене показує, що аудит якості дозволяє виявляти нові некеровані сфери в управлінні підприємством і на основі зібраної аудитором інформації можуть формулюватися рекомендації для покращення системи управлінського обліку. Це сприяє розвитку аналітичних можливостей управлінського обліку і забезпечує механізм самовдосконалення облікової системи.

Зв'язок управлінського обліку та внутрішнього аудиту якості проявляється у тому, що управлінська інформація у формі звітів, відомостей аналізу, документованих методів і технологій управлінського обліку виступає свідченнями та доказами, що демонструють відповідність певним вимогам, а також є доказами адекватності, ефективності та результативності як певного бізнес-процесу, так і системи менеджменту якості загалом. У даному контексті управлінський облік виступає одним з інформаційних джерел для аудиту якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Робертсон Б. Лекции об аудите качества / Б. Робертсон [Пер. с англ. под общей ред. Ю.П. Адлера]. – М. : Редакционно-информационное агентство «Стандарти и качество», 2000. – 264 с.
2. ISO 19011:2011 «Руководство по аудиту систем менеджмента» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kachest-vo.ru/raz_4_standart/ISO_19011_2011.pdf.
3. O'Hanlon Quality audits for ISO 9001:2000: Making compliance value-added / Tim O'Hanly. – ASQ Quality Press, 2001. – 240 p.
4. Statement on Management Accounting «Managing Quality Improvements» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imanet.org.

УДК 657.47.336.14:378.1

Медвідь Л.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Львівської комерційної академії

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

MANAGEMENT AND COST ACCOUNTING OF PROVIDING EDUCATIONAL SERVICES: THEORY AND PRACTICE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто проблемні питання запровадження управлінського обліку у вищих навчальних закладах. Запропоновано методичні підходи до виокремлення центрів відповідальності, центрів витрат та місць їх виникнення для організації обліку у вузах. Представлено форми управлінської звітності для потреб узагальнення витрат за напрямами підготовки та освітніми рівнями, а також фрагмент робочого плану рахунків для визначення витрат на надання освітніх послуг.

Ключові слова: управлінський облік, центр відповідальності, центр витрат, місця виникнення витрат, освітня послуга.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены проблемные вопросы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях. Предложены методические подходы к выделению центров ответственности, центров затрат и мест их возникновения для организации учета в вузах. Представлены формы управленческой отчетности для нужд обобщения затрат по направлениям подготовки и образовательным уровням, а также фрагмент рабочего плана счетов для определения затрат по оказанию образовательных услуг.

Ключевые слова: управленческий учет, центр ответственности, центр затрат, места возникновения затрат, образовательная услуга.

ANNOTATION

The problems of introduction management accounting in higher educational establishments are considered. Methodic approaches to separation of responsibility centers and cost centers the costs are proposed to organize accounting in higher educational establishments. The forms of management reporting for synthesis costs in the areas of education and educational levels, the fragment of working chart of accounts to determine the cost of providing educational services are presented.

Keywords: management accounting, responsibility center, cost center, educational service.

Постановка проблеми. Організація та методика бухгалтерського обліку визначають якість наданої інформації для загальної оцінки діяльності вищого навчального закладу, складання фінансової звітності та калькулювання собівартості освітніх послуг. Проте традиційний бухгалтерський облік витрат не завжди може реалізувати свої функції повною мірою в умовах економічної невизначеності. Облікова інформація насамперед повинна відповідати меті управління, бути корисною під час прийняття управлінських рішень в умовах недосконалості законодавчого поля, нестабільності розвитку ринку, економіки країни в цілому. Увагу практиків нині все більше привертає управлінський облік витрат – інформаційна система, що забезпечує економічну обґрунтованість управлінських рішень менеджерів різних рівнів. На жаль, вищі навчальні заклади зазвичай не досить велику увагу приділяють внутрішньому управлінню, концентруючись переважно на забезпеченні цінової конкурентоспроможності власного асортименту освітніх послуг шляхом пошуку споживачів освітніх послуг. Управління ж власними витратами як найефективніший засіб підвищення ефективності діяльності посідає другорядне місце. Тому запровадження управлінського обліку у вищих навчальних закладах є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років теоретичним та практичним аспектам управлінському обліку витрат приділяли увагу В.І. Бачинський, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.М. Давидов, Й.Я. Даньків, В.А. Дерій, Я.Д. Крупка, П.О. Куцик, С.Ф. Легенчук, Л.Г. Медвідь, Л.В. Нападовська, В.О. Озеран, Ю.В. Панченкова, М.С. Пушкар, К.І. Редченко, В.С. Рудницький, І.Б. Садовська, В.В. Сопко, В.О. Шевчук, І.Й. Яремко та ін., а також зарубіжні вчені: П.С. Безруких, Глен А. Велш, Р. Друрі, Р. Ентоні, В.Ф. Палій, Дж. Рис, Даніел Г. Шорт та інші.

Не применшуючи результати досліджень учених та їх значення для сучасного розвитку науки, варто зазначити, що діяльності вищих навчальних закладів притаманні суттєві особливості, які обумовлюють важливість та необхідність удосконалення організації та методики управлінського обліку витрат на надання освітніх послуг вищими навчальними закладами і розроблення практичних рекомендацій, що визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень, а також розробка практичних рекомендацій з удосконалення управлінського обліку витрат на надання освітніх послуг у системі управління вищими навчальними закладами.

Виклад основного матеріалу. Критична оцінка практики ведення обліку витрат у вищих навчальних закладах дає змогу виявити суттєві недоліки, які викликають принципові зауваження: неналежне документування витрат; неналагодженість документообігу щодо відповідальних осіб та термінів; недостатня аналітич-

ність обліку витрат; відсутність єдиного підходу до відображення інформації про витрати у різних вузах; відсутність групування витрат за місцями виникнення і центрами витрат (відповідальності).

Такі недоліки викликають зниження достовірності облікової інформації, неточність калькуляційних розрахунків, відсутність внутрішнього контролю витрат та неможливість ефективного управління. Тому удосконалення організації обліку витрат потрібно розглядати за визначеними нами напрямами.

Серед прийомів, що використовуються в управлінському обліку, є організація обліку витрат за центрами відповідальності.

Як нами досліджено, у трактуваннях вчених нема єдиного підходу до визначення понять «центр відповідальності», «центр витрат» та «місце виникнення витрат».

Більшість вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинець, Вандер Віл Р., С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, розділяють поняття «центр відповідальності» та «центр витрат». На наше переконання, визначення поняття «центр відповідальності», що даються цими вченими, ґрунтуються на необхідності розподілу повноважень між працівниками господарства, надання керівникам підрозділів прав самостійно приймати рішення та закріплення відповідальності за наслідки таких рішень. З огляду на це, ми погоджуємося з класифікацією центрів відповідальності, наведеної у роботпх С.Ф. Голова та Л.В. Нападовської [1, с. 407; 2, с. 576-577], які виокремлюють у їх складі центри витрат.

Найбільш повно, на нашу думку, визначення поняття «центр витрат» наводить Л.В. Нападовська, вказуючи, що це «... первісні виробничі та обслуговуючі одиниці, що характеризуються єдністю функцій і виробничих операцій, рівнем технічної оснащеності та організації праці, цільовим призначенням та які, крім виконання власних функціональних завдань, несуть відповідальність за результати своєї діяльності» [2, с. 576].

Визначення у вищих навчальних закладах центрів відповідальності, у тому числі центрів витрат, дозволяє закріпити контроль витрат за керівниками різних структурних підрозділів. Облік за центрами витрат допомагає не тільки виявити загальну суму економії чи перевитрат ресурсів, але й дозволяє виявити причини відхилень та їх винуватців, а також підвищує рівень відповідальності керівників підрозділів, сприяє більшій свободі та ініціативі у прийнятті тих чи інших управлінських рішень. Побудова управлінського обліку у вищих навчальних закладах вимагає чіткого розмежування навчальних, адміністративних обслуговуючих, допоміжних підрозділів (рис. 1).

На нашу думку, до навчальних підрозділів відносяться інститути та факультети вузу; до підрозділів, що обслуговують навчальний процес – навчально-науковий інформаційний інститут, бібліотека, видавництво; до адміністративних – ректорат та відділи, що йому підпорядковуються, а до допоміжних – їдальні, гуртожитки тощо.

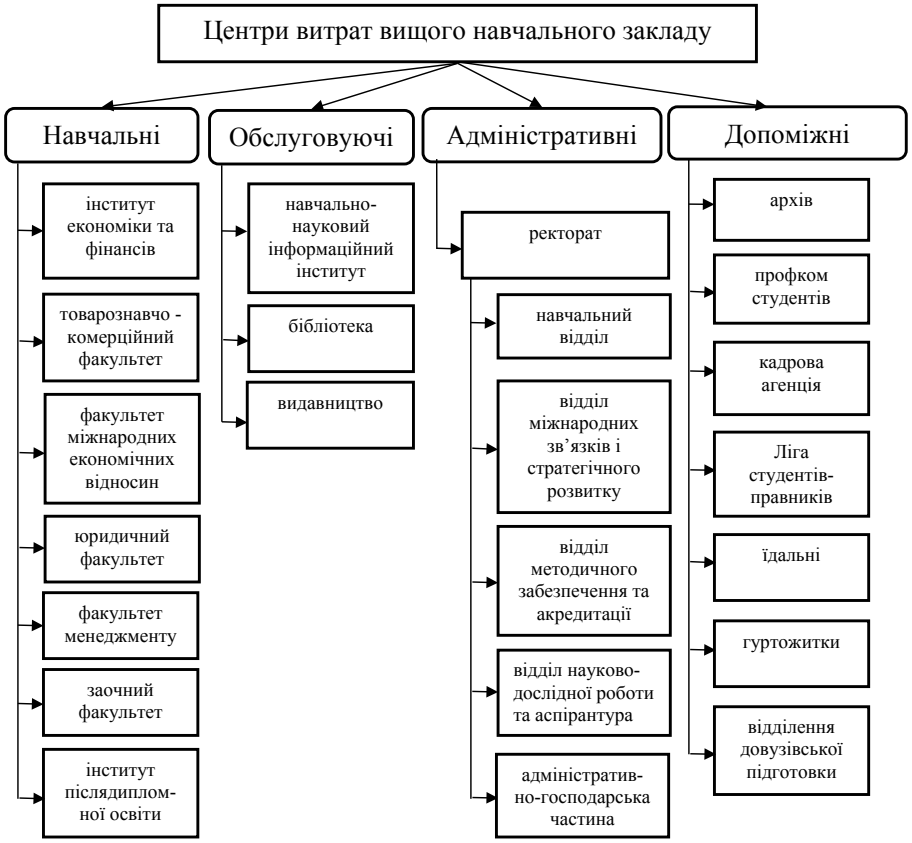


Рис. 1. Узагальнена структура центрів витрат вищого навчального закладу

Виходячи з структури вищого навчального закладу та виокремлення центрів витрат, можна сформувати систему управлінського обліку, яка повинна прогнозувати, виявляти, контролювати, аналізувати витрати у процесі повного циклу – від початку надання освітніх послуг до їх реалізації кінцевому споживачу. Для цього необхідно визначити взаємозв'язок між центрами витрат і місцями їх виникнення.

У науковій літературі трактування поняття «місце виникнення витрат» є неоднозначним. На думку П.С. Безруких, місце виникнення витрат – це сфера відповідальності, яка пов'язана з визначеними

видами витрат при виготовленні продукції або обслуговуванні виробництва і його управлінні. Тому до них слід віднести окремі види виробництв (основне, допоміжне, обслуговуюче) і такі структурні підрозділи, як цехи, самостійні дільниці, майстерні [3, с.141].

Вчені Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська визначають місце виникнення витрат як «... сегмент діяльності підприємства, в якому виникають витрати». На їх думку місцями виникнення витрат можуть бути робочі місця, ділянки, бригади, цехи, відділи підприємства, які є об'єктами нормування, планування, обліку та контролю витрат виробництва з метою управління ними [4, с. 42].

У своїх роботах Л.В. Нападовська вважає важливим виділення місць виникнення витрат як «...структурних одиниць, які характеризуються просторовою або функціональною відокремленістю, в яких здійснюється первісне споживання виробничих ресурсів, а, отже, виникають затрати, згідно з якими організується планування, нормування та облік затрат виробництва з метою контролю та управління ними» [2, с. 577].

Як свідчать дослідження, у визначеннях цих авторів є суттєві розбіжності. Кожен з них місцем виникнення витрат визначає різні за економічним змістом та рівнем узагальнення витрат об'єкти – сфера відповідальності, сегмент діяльності, структурна одиниця, робоче місце.

На нашу думку, навчальні центри витрат у вищих навчальних закладах – це структурні підрозділи середнього рівня, а саме: інститути та факультети, очолювані керівниками, що несуть відповідальність за обсяг витрат відповідно до показників, встановлених ректоратом. Місцями виникнення витрат у навчальних центрах можна визначити основні структурні підрозділи нижчого рівня – кафедри, адміністрації інститутів та деканати факультетів [5, с. 94].

Обслуговуючі центри витрат об'єднують навчально-науковий інформаційний інститут, бібліотеку, видавництво. У свою чергу місцями виникнення витрат у навчально-науковому інформаційному інституті є відділ мережевих технологій програмного та технічного забезпечення і відділ інформаційно-комп'ютерного забезпечення навчального процесу, включно з комп'ютерними класами та інноваційними лекційними аудиторіями. Бібліотека об'єднує такі місця виникнення витрат, як абонемент та читальні зали, що розміщені у всіх навчальних корпусах і гуртожитках. У структуру видавництва входять такі місця виникнення витрат, як видавничий, друкарський та палітурний відділи.

До складу адміністративного центру витрат входять навчальний відділ, відділ міжнародних зв'язків і стратегічного розвитку, відділ методичного забезпечення та акредитації, відділ науково-дослідної роботи та аспірантура, адміністративно-господарська частина, які є місцями виникнення витрат.

Центри витрат допоміжного характеру включають такі місця виникнення витрат, як архів, профком студентів, кадрову агенцію, Лігу студентів-правників, їдальні, гуртожитки тощо[5, с. 94-95].

У системі управлінського обліку перелічені центри витрат та місця їх виникнення у вищих навчальних закладах нами визначені як об'єкти обліку для більшої деталізації витрат, посилення контролю за їх рівнем і підвищення точності калькулювання в частині групування прямих та розподілу непрямих витрат. Таке виокремлення центрів витрат дозволить точніше групувати витрати для аналітичного обліку витрат за рахунком 23 «Виробництво»; за статтями витрат на надання освітніх послуг за напрямами підготовки та освітніми рівнями.

Впровадження управлінського обліку як системи інформаційного забезпечення управління витратами у вищих навчальних закладах супроводжується багатьма проблемами. Насамперед це стосується відсутності одностайності думок вітчизняних науковців щодо його сутності, методів та прийомів. Змін потребує і структура управління вищих навчальних закладів, оскільки оперативність і якість прийняття управлінських рішень досягається при її децентралізації та створенні обліку за центрами відповідальності. Розподіл сфер відповідальності та повноважень щодо прийняття рішень між керівниками різних центрів відповідальності, зокрема центрів витрат, забезпечить визначення результатів роботи не тільки вищого навчального закладу загалом, а й окремих його структурних підрозділів [6].

Функціонування системи управлінського обліку витрат на основі центрів витрат та місць їх виникнення вимагає певних змін у системі документообігу та самих носіїв облікової інформації.

Формуючи інформаційне забезпечення управління витратами у вищих навчальних закладах, доцільно дотримуватися таких принципів:

- принцип обґрунтованості, який припускає, що витрати вищого навчального закладу повинні враховуватися, перш за все, для цілей управління, виходячи з їх економічного змісту та інформаційних потреб керівництва;
- принцип економічності, тобто інформаційне забезпечення управління витратами повинно бути сформовано таким чином, щоб виключити зайве дублювання економічної роботи і невиправдане зростання витрат на її ведення;
- принцип істотності, який передбачає, що в рамках процесу управління витратами можуть виділятися пріоритетні і другорядні напрями, тобто більш менш істотні з погляду цілей і задач управління;
- принцип зіставності припускає, що в рамках інформаційного забезпечення управління витратами вищих навчальних закладів повинна бути забезпечена зі ставність даних фінансового і управлінського обліку.

Указані принципи в значній мірі перекликаються з принципами ведення бухгалтерського обліку, встановленими в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим реалізація даних принципів у вищих навчальних закладах не буде для них занадто складним завданням. Дані принципи безпосередньо визначають порядок організації і ведення обліку в рамках системи інформаційного забезпечення управління витратами і обумовлюють необхідність рішення таких завдань: розробка порядку взаємодії фінансового і управлінського обліку; розробка методик управлінського обліку витрат, що дозволяють формувати дані, необхідні для цілей управління цими витратами; систематизація інформаційного забезпечення обліку витрат.

Для визначення витрат за центрами витрат та місцями їх виникнення і для калькулювання собівартості освітніх послуг за напрямами підготовки та освітніми рівнями необхідно використовувати як типові форми первинних документів, так і навчально-організаційну документацію. До навчально-організаційної документації варто віднести навчальні плани, розрахунки педагогічного навантаження, графіки навчального процесу, графіки роботи лабораторій, розклади занять тощо.

На підставі первинної та навчально-організаційної документації повинні формуватися звіти керівників структурних підрозділів, які б передбачали можливість подальшого узагальнення даних про витрати за напрямами підготовки і освітніми рівнями.

Кожний керівник структурного підрозділу повинен складати внутрішній звіт, у якому необхідно систематизувати інформацію про фактичні прямі витрати на надання освітніх послуг. Така інформація потрібна для визначення сукупних фактичних прямих витрат для визначення собівартості освітніх послуг за напрямами підготовки та освітніми рівнями. Звіт керівника структурного підрозділу повинен відображати: надходження і витрачання ресурсів, фактичні витрати у межах запланованих витрат чи встановлених нормативів, відхилення від норм, їх причини і винуватців.

Нами розроблено звіт, що складається керівником структурного підрозділу та передається до бухгалтерії фахівцю з управлінського обліку (табл. 1). У звіті керівника структурного підрозділу на підставі первинних документів відображаються прямі матеріальні витрати на утримання даного підрозділу.

Звіт керівника структурного підрозділу, розроблений для центрів витрат та місць їх виникнення, складається з двох частин.

У першій частині необхідно відобразити дані про надходження і витрачання ресурсів за видами витрат у такому розрізі: фактичні дані та планові витрати. Звідси, є можливість відокремити відхилення, що виникли внаслідок зміни обсягів наданих освітніх послуг, за які відповідає керівник підрозділу, та інші відхилення, відповідальність за які можуть нести працівники інших підрозділів.

У другій частині звіту керівника структурного підрозділу варто подати інформацію про причини відхилень за ціною використаних ресурсів. Причина відхилення повинна вказуватися керівником структурного підрозділу в якості примітки до звіту.

Необхідна для ухвалення управлінських рішень інформація може бути одержана за допомогою відкриття спеціальних аналітичних

Таблиця 1

Звіт №
керівника структурного підрозділу
за ___ 20 р.
(місяць)

Структурний підрозділ *кафедра -*

№ з/п	Види витрат	Надходження (кому, № і дата документа)					Планові витрати	Відхилення, грн	Витрачання (кому, № і дата документа)						Планові витрати	Відхилення, грн	Причини і винуватці відхилень			
		Т.В. Попітіч 31.05.11 № 20346				Разом			Фінклер В.Е. 31.05.11 №130	Фінклер В.Е. 31.05.11 №131				Разом						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1.	МНМА (Жалюзі вертикальні 1,85*2,45)	3711,50				3711,50														
2.	Списання матеріальних цінностей								24924,20											
3.	Списання матеріальних цінностей									922,81										
	Разом:																			

Записи зроблені
« » 20 р.
(дата) (підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

рахунків з обліку витрат вищого навчального закладу за необхідними напрямами підготовки, освітніми рівнями, центрами витрат та місцями їх виникнення. Такі аналітичні рахунки, як елемент методу бухгалтерського обліку виконують в управлінні функцію розмежування і накопичення економічної інформації в необхідних аспектах її формування.

Ухвалення рішень з надання освітніх послуг у вищому навчальному закладі вимагає узагальненої інформації. Проте це не означає, що узагальнена інформація повинна бути умовною, приблизною. Узагальнення інформації полягає у доведенні рівня окремих витрат до повного обсягу шляхом приєднання витрат за змістом управління вищого рівня. Для цього нами пропонується в кінці місяця групувати дані звітів керівників структурних підрозділів у Зведеній відомості прямих витрат структурних підрозділів (кафедр) (табл. 2).

У цю ж відомість вноситься інформація про нараховану заробітну плату професорсько-ви-

Таблиця 2

Зведена відомість обліку прямих витрат
структурного підрозділу
за 201 – 201 н. р.

Структурний підрозділ *кафедра*

Звіт		Місяць	Статті витрат								Планові витрати	Відхилення, грн.	Причини і винуватці відхилень		
Дата	№		Матеріали	МШП	Заробітна плата	Відрахування на соц. заходи	Амортизація	Малоцінні необоротні матеріальні активи	Інші прямі витрати	Разом витрат					
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
		Вересень	1309,50	50,96	54394,39	20006,26	3650,92	3543,52	-	82955,55	83000,00	-44,45			
		Жовтень	4925,00	50,96	63261,63	23267,63	3136,08	6834,00	-	101475,30	101500,00	-24,70			
		Листопад	-	50,96	78979,69	29048,73	3136,08	-	-	111215,46	111200,00	15,46			
		Грудень	11224,60	50,96	69240,60	25466,69	3136,08	-	-	109118,93	109100,00	18,93			
		Січень	-	50,96	65889,99	24234,34	2694,21	-	-	92869,50	92870,00	-0,50			
		Лютий	3705,00	50,96	67065,75	24666,78	2694,21	-	-	98182,70	98100,00	82,70			
		Березень	-	50,96	70616,57	25972,77	2694,21	65,00	-	99399,51	99400	-0,49			
		Квітень	837,91	50,96	71348,17	26241,86	659,40	120,00	-	99258,30	99400	-141,7			
		Травень	-	50,96	71375,37	26251,86	659,40	3711,50	-	102049,09	102049,00	0,09			
		Червень	5461,90	50,96	196001,56	72089,37	659,40	-	-	274263,19	274300,00	-36,81			
		Липень	-	50,96	29367,74	10801,45	659,40	-	-	40879,55	40900,00	-20,45			
		Серпень	16475,10	50,96	39666,13	14589,20	659,40	-	-	71440,79	71440,00	0,79			
		Разом:	43939,01	611,52	877207,59	322636,94	24438,79	14274,02	-	1283107,87	1283259,00	-151,13			

Записи зроблені

«01» вересня 2011 р. _____ _____
(дата) (підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

Таблиця 3

Зведена відомість обліку витрат
за травень 201 р.

(місяць)

Напрям підготовки «Облік і аудит» Форма навчання денна Курс 4

Документи		Зміст господарської операції	Дебет 238						Всього	Кредит 238	Всього
Дата	№		112	20	22	66	65	911		Дебет 903.4	
31.05		Списані малоцінні необоротні матеріальні активи	3365						3365		
		Списано матеріали		2300					2300		
		Списано МШП			2000				2000		
		Нараховано заробітну плату				19175			19175		
		Здійснено відрахування на соціальні заходи					6960		6960		
		Списана частка витрат на організацію та обслуговування навчального процесу						8450	8450		
		Списано витрати на надання освітніх послуг на собівартість наданих послуг								42250	42250
		Разом:	3365	2300	2000	19175	6960	8450	42250	42250	42250

Записи зроблені

«31» травня 201 р. _____ _____
(дата) (підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

кладацького складу та допоміжного персоналу кафедри разом з відрахуваннями на соціальні заходи, амортизацію основних засобів кафедр, витрати малоцінних необоротних матеріальних активів кафедр та інші прямі витрати. Фактичні витрати структурних підрозділів за місяцями контролюються у порівнянні з затвердженими кошторисами витрат. Дані цієї відомості є основою для розподілу прямих витрат структурних підрозділів за напрямами підготовки та освітніми рівнями.

Усі витрати повинні бути згруповані у розрізі аналітичних рахунків на підставі звітів керівників структурних підрозділів прямих витрат, та даних бухгалтерського обліку, що відображають непрямі витрати, і в подальшому перерозподілятися між освітніми рівнями відповідного напряму підготовки. Для цього пропонуємо вести Зведену відомість обліку витрат відповідного напряму підготовки (табл. 3).

Для узагальнення інформації про витрати на надання освітніх послуг призначений рахунок бухгалтерського обліку 23 «Виробництво» субрахунок 238 «Витрати на надання освітніх послуг вищими навчальними закладами».

Рахунок 903 «Собівартість реалізації робіт, послуг» призначено для узагальнення інформації про собівартість наданих освітніх послуг. До субрахунку 903 пропонуємо відкрити аналітичний рахунок 903.4 «Собівартість реалізованих послуг вищих навчальних закладів на надання освітніх послуг».

Враховуючи специфіку діяльності вищих навчальних закладів, виробничі накладні витрати пропонуємо називати витратами на організацію та обслуговування навчального процесу і обліковувати їх на субрахунку 911 «Витрати на організацію та обслуговування навчального процесу». Для обліку витрат на утримання адміністрації вищого навчального закладу варто використовувати рахунок 92 «Адміністративні витрати». Вважаємо, що до адміністративних витрат варто включати витрати на утримання ректорату; бухгалтерії; навчального відділу; відділу науково-дослідної роботи та аспірантури; витрати відділу міжнародних зв'язків і стратегічного розвитку; витрати відділу методичного забезпечення та акредитації, витрати адміністративно-господарської частини тощо. До складу інших витрат операційної діяльності, які необхідно обліковувати на однойменному рахунку 94, входять витрати архіву, профкому студентів, кадрової агенції та ін. Витрати гуртожитку та їдалень пропонуємо обліковувати на рахунку 97 «Інші витрати». Для розмежування всіх цих витрат в обліку нами пропонується ввести субрахунки другого і третього порядку.

Створюючи систему управлінського обліку витрат на основі центрів витрат та місць їх виникнення, необхідно децентралізувати частину управлінських функцій.

Це означає чіткий поділ вищих навчальних закладів на організаційні ланки (центри витрат) й обов'язкове делегування повноважень щодо управління навчальними процесами від ректора керівникам структурних підрозділів певного рівня (центрів витрат).

Висновки. Таким чином, для того щоб управлінський облік був ефективним, у вищому навчальному закладі мають бути створені умови для формування інформаційної бази, напрями і ступінь деталізації якої залежить від потреб управління. Використання субрахунків другого порядку 238 «Витрати на надання освітніх послуг вищими навчальними закладами» та 911 «Витрати на організацію та обслуговування навчального процесу» у розрізі рахунків третього порядку 911.1-911.6 та запропоновані нами носії облікової інформації дадуть змогу забезпечити організацію обліку витрат вищих навчальних закладів за центрами витрат і місцями їх виникнення, посилити контроль за ефективністю роботи кафедр, факультетів, інститутів, служб адміністративно-господарської частини та підвищити точність калькулювання собівартості освітніх послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – [2-ге вид., доопрац. та допов.]. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с.
3. Безруких П.С. Учет затрат и калькулирование в промышленности : вопросы теории, методологии и организации / П.С. Безруких, А.Н. Кашаев, И.П. Комиссарова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 223 с.
4. Бухгалтерський управлінський облік : підручник / [за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця] – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 480 с.
5. Медвідь Л.Г. Управлінський облік витрат вищих навчальних закладів: організаційний аспект / Л.Г. Медвідь, Ю.П. Вірт // Проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах світових інтеграційних процесів : збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції – [відповідальний за випуск: проф. Куцик П.О.]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2012. – 196 с. – С. 94-95.
6. Кулинич М.Б. Особливості інформаційного забезпечення системи управління витратами підприємства / М.Б. Кулинич, С.В. Сорока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

УДК 657

Семйон В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Ужгородського національного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПАРАТИВНОГО МЕТОДУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

THEORETICAL ASPECTS OF USING THE COMPARATIVE METHOD IN THE FRAMEWORK OF PROVIDING THE ACCOUNTING GLOBALIZATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних основ компаративного аналізу та його практичному застосування в дослідженнях у сфері бухгалтерського обліку. Проаналізовано важливість глобалізаційних процесів у бухгалтерському обліку та їх вплив на його розвиток. Визначено етапи проведення порівняльних досліджень та завдання компаративного аналізу у сфері бухгалтерського обліку. Доведено, що одним із ефективних методів дослідження в умовах міжнародної інтеграції та глобалізації є компаративний аналіз.

Ключові слова: бухгалтерський облік, глобалізація, міжнародна інтеграція, метод, компаративний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических основ компаративного анализа и его практическому применению в исследованиях в области бухгалтерского учета. Проанализированы важность глобализационных процессов в бухгалтерском учете и их влияние на его развитие. Определены этапы проведения сравнительных исследований и задачи компаративного анализа в сфере бухгалтерского учета. Доказано, что одним из эффективных методов исследования в условиях международной интеграции и глобализации является компаративный анализ.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, глобализация, международная интеграция, метод, компаративный анализ.

ANNOTATION

The article deals with the investigation of the theoretical basis of comparative analysis and its practical use in accounting researches. There is analyzed the importance of globalization processes in accounting and their influence on its development. There are determined the stages of conducting the comparative investigations and objects of comparative analysis in the framework of accounting. There is established that one of the most effective methods of investigation in the conditions of international integration and globalization is the comparative analysis.

Keywords: accounting, globalization, international integration, method, comparative analysis.

Постановка проблеми. Закономірністю сучасної епохи є зростання ролі зовнішньоекономічних зв'язків між країнами. Зближення країн у процесі господарської діяльності все більш відчутно впливає на темпи і характер економічного і соціального розвитку, на загальне політичне становище у світі, відкриває можливості для економічного співробітництва держав.

В.В. Сопко [8, с. 2] зазначає, що глобалізація – це неминучий соціально-економічний процес, який не знищує, а транслює національні особливості на весь світ. Завдяки глобалізації відбуваються взаємопроникнення і взаємозбагачення у глобальному, тобто планетарному масштабі.

Не є винятком і бухгалтерський облік. Глобалізація торкнулася і систем бухгалтерського обліку різних країн світу. Для ефективної міжнародної співпраці невід'ємним є розуміння мови бізнесу – бухгалтерського обліку. Компаративні дослідження можуть дати відповідь на ці питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням глобалізації та інтеграції бухгалтерського обліку присвячені праці науковців В.В. Сопко, Л.Л. Горецької та інших. Компаративний аналіз як метод використовують у дослідженнях у сфері соціальних наук. Зокрема, метод компаративізму розкрито у дослідженнях Г.П. Зібрової, Дж. С. Мілль, Ч. Регіна. Однак у сфері бухгалтерського обліку це питання не є достатньо розкритим.

Постановка завдання. Основною метою роботи є дослідження глобалізаційних процесів у бухгалтерському обліку та визначення можливості використання компаративного методу у дослідженнях у сфері бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще у XIX ст. почали створюватися перші підприємства, виробничі потужності яких функціонували за межами країни походження. Після Другої світової війни розвиток міжнародного бізнесу прискорився. Компанії, що працювали на внутрішньому ринку, дійшли висновку, що ігнорування міжнародних ринків і конкуренції з боку зарубіжних виробників стало неможливим та невигідним.

На земній кулі існує велика кількість країн, кожна з яких створює та реалізує власну політичну та економічну систему, при цьому вступає в міжнародні відносини з іншими країнами.

Світове господарство характеризується наднаціональністю ринкового механізму [8, с. 2], що передбачає активну участь усіх держав світу в процесі глобалізації.

Глобалізація економічного розвитку сучасного господарського життя диктує відповідні

вимоги і для української економіки, яка поступово, але неухильно вливається у світогосподарські процеси «з метою реалізації у міжнародному економічному середовищі власних порівняльних конкурентних переваг та отримання на міжнародних ринках сучасної техніки і технології, інвестицій та енергоресурсів, інших товарів так званого критичного імпорту» [7, с. 7]. Однозначний вплив спостерігається внаслідок наближення кордонів Європейського Союзу, що пов'язано з набуттям країн-сусідів (Угорщини, Польщі, Румунії тощо) повноправного членства у співтоваристві.

Розбудова України передбачає насамперед оцінку можливості використання набутого світового досвіду в інтересах вітчизняної економіки з максимальним збереженням власної самобутності.

Глобалізація (фр. global – загальний, всесвітній, від лат. globus – куля) – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х рр. XX ст. набуває форм постійного і неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік [2, с. 264-265].

Експерти Міжнародного валютного фонду визначають глобалізацію світового господарства як «зростаючу економічну взаємозалежність країн всього світу в результаті зростання обсягу і різноманітності міжнародних угод з товарами, послугами і світовим потоком капіталу, а також завдяки все більш швидшої і ширшої дифузії технологій» [9]. Проф. А. Кацович зазначає, що «глобалізація може бути охарактеризована як інтенсифікація економічних, політичних, соціальних і культурних зв'язків через кордони» [10, с. 529].

Для сучасного рівня економічної інтеграції країн характерна інтернаціоналізація економіки, насамперед у сфері бізнесу. Дослідники наголошують на виникненні проблеми забезпечення зіставлення облікових даних, що відображаються в різних країнах. Труднощі, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку, зростають, коли фірма укладає угоди з іноземними підприємствами. Тому виникає необхідність знання не лише системи бухгалтерського обліку тієї чи іншої країни, а й її історичної передумови: мови, національних традицій, менталітету тощо.

З розвитком міжнародних політичних, суспільних і особливо економічних зв'язків постає необхідність розвитку обліку як невід'ємної складової економічного процесу, яка тісно пов'язана зі змінами навколишніх умов, зокрема зі зростаючою інтернаціоналізацією ринків і тенденцією до інтеграції господарських зв'язків.

Формування ринкових відносин у світовому аспекті, різної законодавчої бази щодо бухгалтерського обліку в країнах світу призвели до виникнення різних організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку. Особливо це стало помітним у першій половині XX ст. із так званим «переливанням капіталу» – інвестиційними процесами міжнародного характеру, коли інвестор хотів знати, як ведуть бухгалтерський облік на підприємстві тієї держави, куди він вклав свій капітал [8, с. 2].

За словами професора С.Г. Чаадаєва [6, с. 111], інтеграція бухгалтерського обліку – це розширення порівнянності різних методів обліку шляхом зменшення розбіжностей між ними.

Поняття інтеграції з точки зору бухгалтерського обліку Л.Л. Горецька [1, с. 77] характеризує як процес забезпечення взаємної відповідності систем бухгалтерського обліку двох або більше країн з однотиповим суспільними ладом, а по окремих елементах системи обліку – їх приведення до певного стандартного зразку, форми.

Однак неможливо прийти до чогось єдиного цілого без певної порівнянності, що досягається насамперед через встановлення певного рівня узгодженості, упорядкованості, забезпечення взаємної відповідності в побудові національних облікових систем. «Гармонізація» в бухгалтерському обліку в міжнародному аспекті досягається шляхом встановлення і розробки певної системи правил, дотримання яких надає характеру порівнянності. Однак вона можлива не лише тоді, коли при побудові національної системи враховуються міжнародні вимоги, а й коли певний її рівень досягається в середині самої країни, тобто саме на цьому етапі необхідно говорити на сьогодні про уніфікацію окремих аспектів в обліку. Завдяки узгодженню організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку, бухгалтерського та податкового законодавства можливо побудувати таку національну систему обліку, яка дозволяє розробити раціональні пропозиції щодо удосконалення системи, враховуючи при цьому національні особливості.

Системи бухгалтерського обліку різних країн світу мають суттєві відмінності, які зумовлені відповідними факторами, зокрема, історичним розвитком, національними традиціями, світоглядом, політичним устроєм тощо. Двох абсолютно однакових систем бухгалтерського обліку не існує, і тому принципи бухгалтерського обліку в одній країні значно відрізняються від побудови обліку в іншій через різноманітність існуючих форм організації господарської діяльності, вплив зовнішніх факторів (політичних, економічних, соціальних, географічних тощо).

Обліковій системі кожної країни притаманні свої методи обліку й оцінки виробничих запасів, нарахування зносу і відображення його в обліку, відображення у звітності операцій, виражених в іноземній валюті тощо. Крім того, в кожній країні сформувались свої підходи до складання форм звітності та переліку показників, які в ній відображаються, способів контролю за діяльністю фірм. Неврахування зазначених факторів при співпраці можуть призвести

до прийняття неефективних управлінських рішень.

Останнім часом спостерігається збільшення кількості досліджень, в яких використовується порівняльний метод. У науці його ще називають порівняльний аналіз, компаративний метод, компаративний аналіз тощо.

Даний метод пізнання розширює можливості наукових досліджень, поглиблює знання про предмет аналізу. У зарубіжному науковому світі компаративні студії стали невід'ємною частиною доробку всіх галузей наук, включаючи соціальні і гуманітарні. Окрім праць порівняльного характеру, видані роботи, які розглядають безпосередньо сам компаративний метод, його сутність, завдання, функції та особливості.

Філософське трактування компаративістики [4] (від лат. compario – рівне співвідношення, порівняння, звірення) полягає у таких підходах:

1) загальна назва сукупності порівняльних методів у різних сферах гуманітарного знання (правознавства, літературознавства, мовознавства, культурології, історії та релігієзнавства);

2) філософська теорія порівняння як базисної логічної операції розуму.

Компаративне дослідження – одне із ефективних дослідницьких стратегій, що дозволяє не тільки оперувати ширшим колом даних про різноманітність теоретико-методологічних підходів до вивчення проблем, але і надає можливість аналізувати явища системного рівня, до яких відносяться властивості наукового знання. Кожен раз, коли дослідник зачіпає властивості системного рівня, перед ним постає необхідність проведення порівняльного аналізу. Цінністю компаративного аналізу є можливість кращого розуміння переваг і недоліків при вивченні конкретних наукових теорій і методологій, що призводить до точнішого визначення потенційних позитивних і негативних моментів застосування тієї або іншої теорії при вирішенні конкретних наукових проблем.

Однак метод порівняння використовується не в повній мірі. Сьогодні існують такі підсистеми компаративного методу, як порівняльне правознавство, порівняльне літературознавство, порівняльна економіка тощо. Найбільш широко метод порівняння використовується в філософських дослідженнях. Історія застосування компаративного аналізу сягає стародавніх часів. Розвиток теорії і практики компаративного аналізу пов'язаний з іменами світових мислителів – Піфагора, Платона, Аристотеля, Кузанського, Бекона, Декарта та інших.

Визначаючи пізнання як «сприйняття відповідності або невідповідності двох ідей», Дж. Локк відводив порівнянню провідну роль. Він описував сторони механізму порівняння, констатував його важливість і необхідність, уперше представив порівняння як метод, зводячи до нього всю теорію пізнання.

На пострадянському науковому просторі теж спостерігається інтерес до компаративного методу. До нього звертаються, передусім, представники економічних, правничих і політологічних наук, у результаті дослідження яких опубліковано спеціальні підручники з економічної і юридичної компаративістики та порівняльної політології, де висвітлюється методологія компаративного характеру.

Вважається, що будь-яке наукове дослідження не може здійснюватися без порівняльного підходу. Втім, більшість науковців з цим не погоджуються, оскільки розрізняють просте порівняння речей у ході вивчення природних і соціальних явищ та розробку і використання окремого дослідницького методу, який отримав назву компаративного. Розробником порівняльного методу є Дж. С. Мілль, який у 1843 р. видав книгу «Система логіки» [5] – першу спеціальну роботу з цієї проблеми. Розробивши в ній індуктивну логіку як загальну методологію науки, він визначив декілька специфічних методів, що мали використовуватись у компаративних дослідженнях. Інтерес до порівняльних досліджень значно зріс після Другої світової війни. Одним з найбільш відомих фахівців у цій галузі вважають Ч. Регіна, який видав декілька робіт з даної тематики. Разом з Дж. Сарторі, А. Лийпхартом та іншими дослідниками він заклав підвалини сучасного розуміння порівняльного методу. У 80-х рр. XX ст. з'являються перші підручники з цього предмету. Дидактична форма видань свідчила про збільшення попиту на наукові роботи порівняльного характеру і накопичення знань у цій галузі, які вимагали теоретичного осмислення і систематизації. Стимулюючим фактором компаративних досліджень стала глобалізація. Вона сприяла появі великого масиву нових даних, переважно кількісного характеру, та посилила потребу у вивченні різниць в ході уніфікації багатьох ділянок людського життя. За цих умов відбулося також ускладнення і урізноманітнення порівняльного інструментарію.

Ключове питання компаративного методу – це можливість коректного порівняння тих чи інших суспільних явищ. Думки з цього приводу принципово різняться. З одного боку, вважається, що не всі речі можуть стати предметом компаративного розгляду через величезну розбіжність їх характеристик. На противагу цій точці зору існує інша, згідно з якою порівнювати можна все і з чим завгодно – необхідно лише правильно вибрати компаративний вимір.

Одним із центральних питань компаративного аналізу є питання принципової порівнюваності соціальних явищ. Позитивне або негативне вирішення даного питання визначає його можливість і доцільність використання даного підходу, специфіка якого визначається основними етапами процедури порівняння (рис. 1).

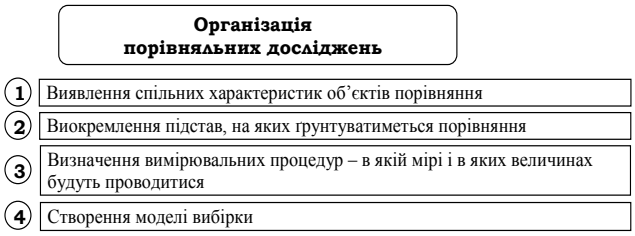


Рис. 1. Етапи проведення порівняльних досліджень

Компаративний метод має багато спільного з іншими методами суспільних наук, але йому властива також певна специфіка. Вона, на думку американського науковця Ч. Регіна [11], полягає у наявності додаткових цілей, які окремо чи разом сприяють досягненню загальної мети. Ним надана відповідна класифікація цільових орієнтирів при використанні компаративного методу. Шляхом екстраполяції даних цілей на предмет дослідження стало можливим чіткіше сформулювати цілі компаративного аналізу систем бухгалтерського обліку. Це, зокрема, виявлення загальних моделей систем обліку та спільних векторів їх розвитку; встановлення відмінностей між даними системи бухгалтерського обліку, визначення впливів і взаємовпливів економічних, політичних, культурно-історичних чинників, що обумовили певні форми елементів даних систем, прогнозування шляхів подальшого розвитку систем бухгалтерського обліку різних країн світу та світової і регіональної інтеграції в умовах глобального світового розвитку.

В історичних дослідженнях об'єкти порівняння розглядаються у межах певних просторово-часових параметрів. Такий вимір передбачає наявність значної кількості варіантів. З точки зору територіальної характеристики порівнюватися можуть країни або групи країн, культури і райони в межах окремих держав, регіони, континентальні утворення тощо.

Важливим моментом порівняльного методу є вибір його стратегій, серед яких основними Ч. Рагін [11, с. 31-54] вважає:

– орієнтовану на окремі випадки (case oriented);

– орієнтовану на змінні елементи (variable-oriented).

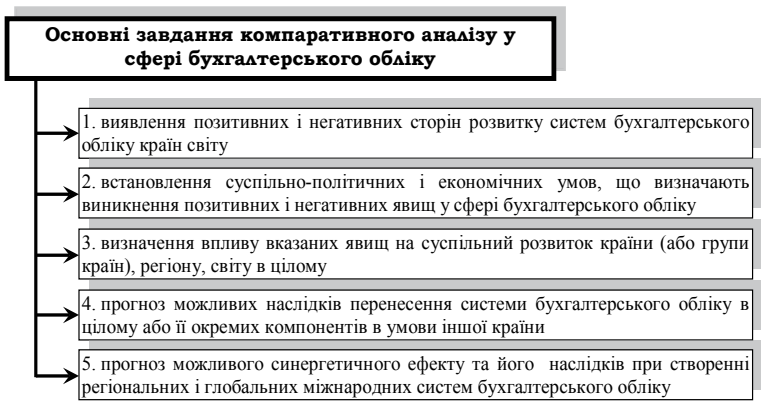


Рис. 2. Завдання компаративного аналізу у сфері бухгалтерського обліку

Перша стратегія користується більшою популярністю серед дослідників соціальних наук. Вона передбачає всеохоплююче вивчення історичних подій та явищ і найбільш придатна для аналізу інваріантних зразків при відносно нечисленних його об'єктах. Її слабкість полягає у тенденції до партикуляризації та неспроможності діяти при великій кількості випадків. Стратегія, орієнтована на змінні елементи, більш дієва при оцінюванні можливих відносин між властивостями численних варіантних соціальних структур. Її головним недоліком є схильність до абстрактних і навіть порожніх узагальнень. Крім того, вона не спрацьовує у разі комплексних причинних аргументів, коли потрібна оцінка дії багатьох умов.

Необхідність співставлення різних речей під час їх вивчення спонукала науковців виокремити та опрацювати порівняльний метод як природний елемент дослідницького інструментарію. Даний метод дозволяє визначити зіставність об'єктів дослідження на основі принципу функціональних еквівалентів.

Г.П. Зіброва [3, с. 174] наголошує на важливості застосування компаративного методу при дослідженні міжнародних відносин: починаючи з порівняння аналітичних документів, необхідних для прийняття зовнішньополітичних рішень і закінчуючи дослідженням етнічних конфліктів, регіональних проблем тощо.

Основою будь-якого дослідження є його методологія. Не є виключенням і дослідження у сфері бухгалтерського обліку. Першочерговою метою такого роду досліджень повинно стати визначення основних тенденцій у розвитку системи бухгалтерського обліку закордонних країн, для того щоб встановити не тільки те, що відбувається там, але і краще зрозуміти своє власне минуле, визначити своє місце в сьогоденні, чіткіше спрогнозувати майбутнє бухгалтерського обліку своєї держави, можливі напрямки вдосконалення та співпраці у цій сфері. Відповідно до цього можна назвати основні завдання компаративістики у сфері бухгалтерського обліку (рис. 2).

Економічна глобалізація, євроінтеграційні процеси, поглиблення міжнародного співробітництва, зростання кількості підприємств з іноземними інвестиціями зумовили формування нових вимог до бухгалтерської інформації підприємств України, зокрема в частині її зіставності з бухгалтерською інформацією суб'єктів господарювання інших країн світу та зрозумілості бізнесовими партнерами. Для підвищення ефективності системи бухгалтерського обліку необхідним є вивчення досвіду зарубіжних країн і проведення порівняльних досліджень з метою визначення прогресивних підходів у бухгалтерському обліку. Розвиток порівняння як методу дослідження

сприяв підвищенню ролі компаративістики в бухгалтерському обліку в процесі порівняння облікових систем країн світу.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження особливостей застосування компаративного методу та етапів його проведення дало змогу визначити теоретичні засади його використання у сфері бухгалтерського обліку та основні завдання, що забезпечує проведення порівняння бухгалтерських систем країн світу та визначення можливості співставлення звітної інформації. У подальших дослідженнях на основі теоретичних знань компаративістики здійснюватиметься порівняльний аналіз систем бухгалтерського обліку різних країн світу та окремих їх елементів з метою гармонізації обліку та впровадження ефективних методів у вітчизняну практику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горецька Л.Л. Вплив господарської світової глобалізації на розвиток бухгалтерського обліку / Л.Л. Горецька // Вісник Житомирського інженерно-технічного інституту / Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – № 21. – С. 76-84.
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2 / [від ред. С.В. Мочерний та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Зиброва Г.П. Сравнительные исследования в социальных и гуманитарных науках: методология и история / Г.П. Зиброва, Е.Е. Тарандо // Журнал социологии и социальной антрополог, 2001. – Том IV. – № 3. – С. 171-176.
4. Кемеров В. Философская энциклопедия [Електронний ресурс] / В. Кемеров. – «Панпринт», 1998. – Режим доступу : http://terme.ru/dictionary/183/word/komparativistika/
5. Милль Дж.С. Система логики: в 2 т. / [пер. с англ. Ф. Резенера] / Милль Дж.С. – СПб-М. : М. О. Вольф, 1878. Ragin Ch. The Comparative Method. Moving Beyond Quantitative and Qualitative Strategies. – Berkeley – Los-Angeles : University of California Press, 1989. – 185 p.
6. Правовая бухгалтерия / [ответственный редактор д.ю.н., проф. С.Г. Чаадаев]. – М., 2001. – 432 с.
7. Рут Френклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції / Френклін Р. Рут, А. Філіпенко ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 743 с.
8. Сопко В. Глобалізаційні процеси та їх вплив на бухгалтерський облік / В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 2-11.
9. IMF Annual/Report1998/Global Economy main Developments in the World Economy. 1998. Oct. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://imf.org.
10. Kacovicz A. Regionalization, Globalization and Nationalism // Altenatives. – 1999. – № 4. – P. 529.
11. Ragin Ch. The Comparative Method. Moving Beyond Quantitative and Qualitative Strategies. – Berkeley – Los-Angeles : University of California Press, 1989. – 185 p.

УДК 657.1

Сергієнко-Бердюкова Л.В.
аспірант кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Кузнєцова О.В.
здобувач кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ-УТИЛІЗАТОРІВ ВІДХОДІВ

ACCOUNTING OF FORMATION AND DISTRIBUTION OVERHEAD COSTS OF COMPANIES THAT RECYCLE WASTE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості функціонування підприємств – утилізаторів відходів. Визначено специфіку організації процесу виробництва. Обґрунтовано методичний підхід до бухгалтерського обліку витрат та калькулювання собівартості послуг підприємств – утилізаторів відходів. Розроблено механізм розподілу загальновиробничих витрат підприємств-утилізаторів. Це дозволило підвищити ефективність системи калькулювання послуг з утилізації відходів.

Ключові слова: відходи, підприємства-утилізатори, загальновиробничі витрати, бухгалтерський облік, калькулювання, собівартість.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности функционирования предприятий – утилизаторов отходов. Определена специфика организации процесса производства. Обоснован методический подход к бухгалтерскому учету затрат и калькулирования себестоимости услуг предприятий – утилизаторов отходов. Разработан механизм распределения общепроизводственных расходов предприятий-утилизаторов. Это позволило повысить эффективность системы калькулирования услуг по утилизации отходов

Ключевые слова: отходы, предприятия-утилизаторы, общепроизводственные расходы, бухгалтеркий учет, калькулирования, себестоимость.

ANNOTATION

The features of the functioning of enterprises of waste disposal. Determined the specificity of the production process. Grounded methodical approach to cost accounting and costing services companies waste disposal. The mechanism of allocation of overhead cost companies waste. It is possible to increase the efficiency of the calculation of waste management services

Keywords: waste-heat the enterprise, overhead costs buhgalterky accounting, calculation, cost price.

Постановка проблеми. Система управління господарською діяльністю підприємствами-утилізаторами має вагоме значення не лише для розвитку відповідного виду бізнесу, але й виконує низку функцій екологічного та соціального спрямування. Варто зазначити, що нині значна кількість підприємств-утилізаторів надають послуги не лише з захоронення та спалення відходів, але й з переробки відходів. Переробка відходів є однією із пріоритетних послуг підприємств-утилізаторів, що носить екологічний та соціальний характер, адже дозволяє на основі використання вторинної сировини зменшити обсяги виростання природних ресурсів. Основною проблемою організації та методики бухгалтерського обліку діяльності підприємств-утилізаторів є те, що бухгалтерський облік організований за прикладом промислових підприємств та не враховує усієї галузевої специфіки й, відповідно, не дозволяє аналізувати діяльність підприємств та оцінювати її ефективність. Усе це актуалізує необхідність розробки комплексного підходу до організації та методики бухгалтерського обліку діяльності підприємства утилізатора.

Аналіз останніх досліджень. Зазначеним проблемам приділена увага вітчизняних і зарубіжних учених: Д.А. Авершина, І.А. Басманова, П.С. Безруких, О.І. Бондар, Л.М. Боровик, А.Е. Воробйова, И.В. Вепренцева, М.П. Воскобойніка, З.В. Гуцайлюка, В.О. Гавриленка, Є.В. Зарчанської, О.Г Кавершина, В.О. Кавиршина, І.П. Крайнова, В.І. Кержакова, А.Ю. Зигун, В.Ф. Палія, Н.Л. Пирогова, О.В. Попова, Т.М. Сторожук, А.Д. Трусова, Д.В. Яровенко. Не применшуючи внесок учених у розвиток управління та бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств-утилізаторів, варто зазначити, що низка проблем залишилися невирішеними, зокрема те, що стосується бухгалтерського обліку виробництва.

Формулювання цілей статті. Основна ціль дослідження полягає в обґрунтуванні організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку формування та розподілу загальновиробничих витрат підприємств-утилізаторів відходів.

Виклад основного матеріалу. Нині підприємства – утилізатори відходів використовують систему калькулювання послуг з утилізації з відображенням загальної суми фактично понесених витрат у цілому з початку звітного періоду, не обчислюючи при цьому собівартості в розрізі видів послуг з утилізації відходів та етапів виробничого процесу. Така система калькулювання націлена на формальне перенесення витрат на послугу з утилізації відходів.

З метою визначення та розробки комплексної системи бухгалтерського обліку діяльності підприємства-утилізатора, яка б задовольняла потреби в будь-якій обліковій інформації апарату управління, вважаємо, що система калькулювання послуг підприємства-утилізатора повинна відображати понесення витрати як на окремий вид послуг, так і за окремими етапами виробничого процесу. Зважаючи на це, представимо принципову поетапну структуру виробничого процесу підприємства-утилізатора (рис. 1).

Таким чином, визначена структура технологічного процесу послуг підприємства-утилізатора на основі галузевих особливостей, вказує на необхідність організації та бухгалтерського обліку та калькулювання собівартості послуг у напряму, який забезпечуватиме інформацію про понесені витрати на кожному етапі. Витрати, що пов'язані з наданням послуг, відображаються на рахунку 23 «Виробництво». У випадку, коли виробничі витрати неможливо ідентифікувати з окремим видом послуг, їх необхідно відображати в складі загальновиробничих витрат на рахунку 91.

Так на кожній стадії технологічного процесу за тим чи іншим виробництвом виникають особливі витрати, аналіз, яких та управління якими є важливим для підприємства, адже саме вони визначатимуть собівартість послуг підприємства-утилізатора й відповідно матимуть вплив на фінансові результати підприємства.

Групування витрат дозволить підвищити якість системи калькулювання послуг та управляти не лише кінцевим результатом, але й дозволить коригувати діяльність за окремими послугами та етапами їх здійснення.

Розглянемо склад витрат за кожним етапом надання окремої послуги з утилізації відходів.

Виходячи з представленого підходу до аналітичного обліку послуг з утилізації відходів та зважаючи на описані вище технологічні процеси, для всіх трьох послуг спільними виступатимуть перших чотири етапи, які представлені витратами на збір відходів, витратами на транспортування відходів, витратами на сортування відходів та витратами на зберігання відходів. Охарактеризуємо складу витрат у розрізі елементів кожного із зазначених етапів:

- витрати на збір відходів. До даного виду витрат належать витрати на утримання місць збору або прийому відходів. Подальшу аналітику варто вести в розрізі елементів витрат, зокрема до складу матеріальних витрат включатиметься вартість матеріалів для пакування відходів, вартість хімічних речовин для їх знешкодження. До витрат на оплату праці включаються заробітна плата працівників пунктів збору або прийому відходів й відрахування на соціальні заходи (Єдиний соціальний внесок). Крім того, до виробничих витрат даного етапу й, відповідно, до складу собівартості послуги включається амортизація будівель пунктів прийому, а також тари, в якій зберігаються прийняті відходи;

- витрати на транспортування відходів, пов'язані з транспортуванням відходів від місця їх виникнення (житловий масив – побутові відходи, підприємства – виробничі відходи) або місця їх збору (прийому). Особливості даного виду витрат залежатимуть від того, яким чином здійснюється транспортування – власними силами чи з використанням послуг автотранспортних підприємств. У випадку, коли підприємство-утилізатор має в своєму розпорядженні власний транспортний парк, такі витрати повинні групуватися за елементами та можуть носити як прямий характер (відображатися в складі виробничих витрат), так і непрямий характер (відображатися в складі загальновиробничих витрат). Так, до прямих матеріальних витрат належать витрати на паливно-мастильні матеріали, непрямих – витрачання матеріалів для утримання транспортного парку. Витрати на оплату праці включають заробітну плату водіїв та відрахування на соціальні заходи. Відповідно, елемент амортизації представлений зносом транспортних засобів;

- витрати на зберігання включають витрати, пов'язані з розвантаженням відходів та їх зберіганням у спеціально відведених місцях та спеціально оснащеній тарі до їх безпосередньої передачі на переробку або в цех для спалювання чи полігон. Основною складовою матеріальних витрат є використання в разі необхідності реактивів або інших матеріалів для знешкодження відходів або ж зменшення їх впливу на навколишнє середовище. Витрати на оплату праці,

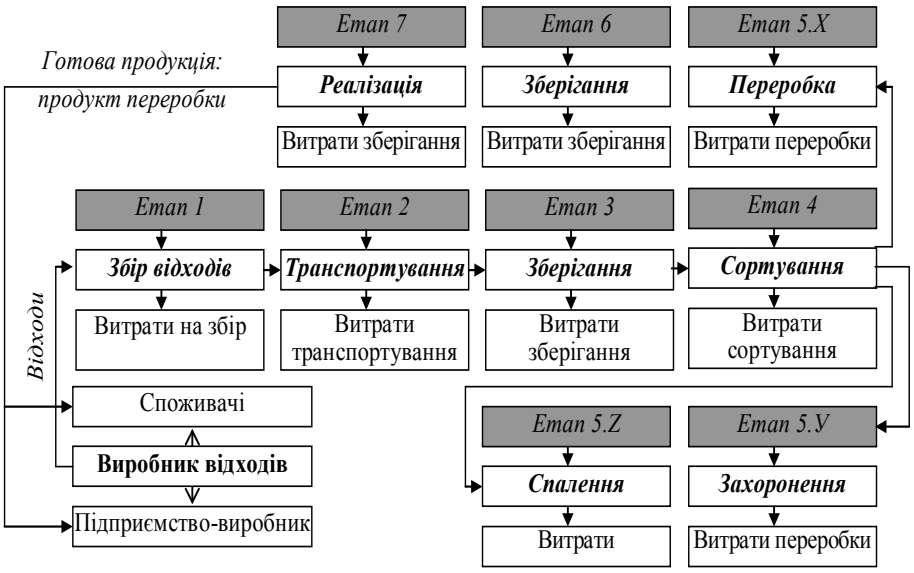


Рис. 1. Схема технологічного процесу послуг підприємства-утилізатора

соціальні заходи та амортизація специфічних характеристик не мають;

- витрати на сортування відходів пов'язані з сортуванням витрат за видами та їх подальшим використанням. Так, зокрема, що стосується захоронення відходів, то відходи сортуватимуться як за видами, так і за полігоном, на якому планується їх захоронення. Стосовно переробки відходів, то їх групування відбуватиметься в залежності від виду переробки та кінцевого продукту.

Таким чином, ми охарактеризували перших 4 етапи послуг підприємств-утилізаторів, які мають спільні риси та є подібними незалежно від виду виробництва, проте займають вагому частку в структурі собівартості послуг підприємств-утилізаторів.

Інші етапи, у розрізі яких ведеться облік витрат, мають відповідну специфіку, що потребує їх детальної характеристики:

- витрати на утримання полігону. Стосовно захоронення відходів варто наголосити, що даний вид послуг є досить специфічним, адже вимагає від підприємства-утилізатора наявності великих площ полігонів, спеціального устаткування й, відповідно, дотримання відповідного рівня безпеки щодо збереження навколишнього середовища. До матеріальних витрат, пов'язаних з утриманням полігонів, належать вартість використаної землі для ущільнення та ізоляції відходів, вартість відповідних реактивів для їх знешкодження та вартість речовин для очищення ґрунтових вод. Вагоме значення у складі матеріальних витрат займає витрачання матеріалів для забезпечення екологічної та санітарної безпеки, пожежної безпеки та охорони праці;

- витрати на спалювання пов'язані з наданням спеціального виду послуг утилізації відходів. Варто зазначати, що при наданні даного виду послуг вагоме значення має етап – сортування, адже існує низка небезпечних відходів, які при спалюванні можуть призвести до екологічних катастроф. Зважаючи, що як такого кінцевого продукту в даному випадку не виникає, основними витратами в даному випадку будуть витрати на утримання печей – енергетичні витрати (в залежності від виду спалювання та виду відходів);

- витрати на переробку пов'язані з переробкою відходів, а їх особливість буде залежати від шляхів надходження відходів на підприємство як давальницька сировина, в результаті власного збору відходів, у результаті придбання відходів. У випадку, коли відходи надійшли як давальницька сировина, до складу матеріальних витрат будуть включатися сировина та матеріали, які використані для переробки відходів. При придбанні відходів їх вартість буде включатися до складу матеріальних витрат виробництва й відповідно до собівартості готової продукції. Витрати на оплату праці не мають особливої специфіки, а тому формуються подібно до виробничих підприємств та залежатимуть від обраних форм нарахування заробітної плати.

До складу інших витрат включатимуться розподілені непрямі витрати, які відображаються в складі загальновиробничих витрат (ЗВВ) на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати».

Надходження незворотних відходів на підприємство відображається на позабалансовому рахунку в кількісному складі 071 «Відходи отримані для захоронення/спалення». Вартісна оцінка таких відходів не проводиться, адже для їх управління й, відповідно, встановлення вартості послуги з їх захоронення або спалення необхідна лише кількісна оцінка. Відповідно всі витрати з їх збору, транспортування, сортування та переробки відображатимуться у складі виробничих витрат. Списання їх з позабалансового рахунку відбувається в момент їх передачі для захоронення на полігон або спалення в цех.

Зворотні відходи надходять на підприємство для переробки, як уже зазначалося, наступними шляхами:

- як давальницька сировина. Підприємство-виробник укладає договір з підприємством-утилізатором щодо надання послуг з переробки відходів. Такі відходи відображаються на позабалансовому рахунку Д 022 «Відходи отримані для переробки». Їх облік ведеться лише в кількісному вираженні. Усі витрати з їх переробки відображають у складі виробничих витрат й відповідно формують собівартість послуги переробки. Списання вказаних відходів з позабалансового рахунку відбувається з їх одночасним використанням та формується первинним документом – накладна на внутрішнє переміщення;

- придбання відходів. Придбання відходів відбувається на основі укладеного договору з виробничим підприємством або іншим суб'єктом-власником відходів про придбання відходів. Вартість таких відходів відображається з ціною придбання у складі виробничих запасів підприємства на рахунку 209 «Інші запаси». Подальше їх списання є ідентичним зі списанням будь-яких інших видів виробничих запасів. Вартість списаних, придбаних відходів включається до вартості готової продукції, яка є результатом переробки відходів;

- самостійний збір або безоплатне отримання. Даний шлях надходження відходів пов'язаний з діяльністю власних пунктів збору відходів або ж укладенням договору з суб'єктом-власником відходів про їх безплатну передачу. У даному випадку, зважаючи, що відходи відповідають критеріям визнання запасів, їх варто обліковувати на балансовому рахунку з одночасним відображенням доходу від безоплатного отримання. Але це у тому випадку, коли їх вартість можна достовірно визначити (справедлива вартість). У випадку, коли вартість отриманих відходів визначити неможливо, їх необхідно обліковувати на позабалансовому рахунку з метою контролю за їх кількісним витрачанням. У пер-

шому випадку вартість витрачених відходів включатиметься до складу собівартості готової продукції.

Особливістю формування собівартості послуг підприємств-утилізаторів є розподіл непрямих витрат, які відображаються в складі загальновиробничих (рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»). До загальновиробничих витрат підприємства-утилізатора відносять витрати, які неможливо прямо пов'язати з певним видом послуг або виробництва. Особливістю є те, що загальновиробничі витрати потрібно розподіляти як між послугами (виробництв), так і безпосередньо між видами таких послуг. Так, у першу чергу, загальновиробничі витрати варто розподілити між видами виробництв – захоронення, спалювання, переробка, а після вже розподілені суми розподілити між конкретними видами відходів або результатів їх переробки.

На сучасних підприємствах-утилізаторах у зв'язку з веденням «котлового» обліку даний розподіл не проводиться, а якщо й проводиться, то є необґрунтованим. Вважаємо, що розподіл загальновиробничих витрат є останнім процесом формування собівартості послуг підприємств-утилізаторів і, відповідно, займає вагоме значення в управлінні усією виробничою діяльністю.

Для вирішення даного проблемного питання пропонуємо проводити дворівневий розділ загальновиробничих витрат. Кожен рівень механізму розподілу має свою базу розподілу, яка обумовлена не лише економічними, але й технологічними особливостями (табл. 1).

Запропонований механізм складається з двох рівнів, за кожним рівнем закріплені свої бази розподілу. Зокрема, з метою розподілу загальновиробничих витрат між видами виробництва пропонуємо використовувати за базу розподілу пряму заробітну плату або дохід, отриманий від того чи іншого виду послуг.

Другий рівень розподілу має свої особливості, що обумовлені технологічними особливостями. Зокрема, для розподілу загальновиробничих витрат між видами відходів, які планується захоронити, доцільним є використання за базу розподілу площі полігону або кількість відходів, які підлягали захороненню.

При розподілі загальновиробничих витрат, які підлягали спаленню, пропонуємо за базу розподілу використовувати обсяг спалених відходів, визначений в об'єктах.

Одну з трьох баз розподілу можна використовувати при розподілі загальновиробничих витрат між видами переробки відходів: доходи, які планується отримати від реалізації продукції, яка є результатом переробки відходів, кількість перероблених відходів, пряма заробітна плата за видами переробки. Причому пряма заробітна плата як база розподілу є універсальним показником як для відходів, отриманих для переробки як давальницька сировина, так і відходів, придбаних або безкоштовно отриманих. Перший показник – доходи, отримані від реалізації, варто використовувати лише для переробки власних відходів, а другий – кількість перероблених відходів, для отриманих для переробки як давальницька сировина.

Особливістю надання послуг підприємства-утилізатора є облікове відображення їх реалізації та результатів. Так, при спалюванні та захороненні відходів підприємство-утилізатор

Таблиця 1

Запропонований механізм розподілу загальновиробничих витрат підприємства-утилізатора

Рівень розподілу ЗВВ	База розподілу	Розрахунок
Розподіл ЗВВ між видами основного виробництва: захоронення, спалювання, переробка	- доходи отримання від кожного виду виробництва;	$k\ розподілу = \frac{дохід\ від\ ОВ}{ЗВВ}$
	- пряма заробітна плата працівників за видами основного виробництва;	$k\ розподілу = \frac{заробітна\ плата}{ЗВВ}$
Розподіл ЗВВ між окремими видами відходів стосовно в розрізі видів основ виробництва	*За відходами, які підлягали захороненню*	
	- площа полігону на якому заборонений певний вид відходів	$k\ розподілу = \frac{Площа\ полігону}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$
	- кількісні обсяги заборонених відходів;	$k\ розподілу = \frac{Кількість\ відходів}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$
	За відходами, які підлягали спалюванню	
	- кількісні обсяги спалених відходів;	$k\ розподілу = \frac{Кількість\ відходів}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$
	За відходами, які підлягали переробці	
	- доходи, які планується отримати від реалізації продукції, яка є результатом переробки відходів	$k\ розподілу = \frac{Доходи}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$
	- кількість перероблених відходів	$k\ розподілу = \frac{Кількість}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$
	- пряма заробітна плата за видами переробки	$k\ розподілу = \frac{Заробтіна\ плата}{ЗВВ\ запевним\ видом\ ОВ}$

показує реалізацію послуги. Дохід від реалізованої послуги відображається у складі доходу від реалізації послуг на рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг» та визначається у відповідності з розробленою на підприємстві-утилізаторі тарифною політикою.

Собівартість реалізації визначатиметься в залежності від витрат, понесених на кожному технологічному етапі, та відображатиметься на рахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт, послуг». Таким же чином у системі рахунків бухгалтерського обліку відображатимуться операції з реалізації послуги переробки відходів у випадку, коли відходи надходять як давальницька сировина.

Стосовно переробки відходів, які придбані або отримані безоплатно, то результатом даного виробництва буде готова продукція. Готова продукція переробки відходів визначається активом підприємства, а тому відображається на рахунку 26 «Готова продукція». Процес її реалізації відображатиметься на рахунках відповідно до чинного законодавства як і для будь-якого іншого виробничого підприємства.

Висновки. У результаті проведеного дослідження отримано організаційно-методичні положення облікового відображення формування та розподілу загальновиробничих витрат. Зокрема, обґрунтовано порядок формування таких витрат на кожному виробничому циклу утилізації/переробки/захоронення відходів. Розроблено багаторівневий механізм розподілу загальновиробничих витрат, за кожним рівнем якого визначено специфічні бази розподілу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушкіна Т.П. Формування інституту екологічних податків в Україні / Галушкіна Т.П., Кравцова Л.А. // Економічні інновації. – 2011. – Випуск 44. – С. 57-65.
2. Старий В. Щодо удосконалення регулювання, обліку та звітності у сфері поводження з відходами [Електронний ресурс] / В. Старий // Режим доступу : http://www.eco-initiatives.org.ua/page/vidhody.
3. Сторожук Т.М. Облікова політика підприємства щодо відходів [Електронний ресурс] / Т.М. Сторожук, Д.А. Авершин. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/18_Storo.pdf
4. PaulEkins. TheoryandPracticeofEnvironmentalTaxation [Електронний ресурс] / PaulEkins. – Режим доступу : http://www.greentaxreport.co.uk/read-chapters-online/11-theory-and-practice-of-environmental-taxation?showall=1.

УДК 657

Сливка Я.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У ПОПЕРЕДЖЕННІ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE ROLE OF ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS IN THE PREVENTION OF SHADOW ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито історичні передумови виникнення тіньової економіки в період становлення перших міст-держав. Звернуто увагу на позитивні та негативні наслідки тінізації господарської діяльності. Окреслено основні риси та передумови появи і розвитку тіньової економіки України. Визначено роль бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками у визначенні методів боротьби з тіньовою економікою. Запропоновано напрями боротьби з асиметричною інформацією та зменшенням обсягів тіньової економіки.

Ключові слова: бухгалтерський облік, тіньова економіка, операції за розрахунками з покупцями та замовниками, безготівкові розрахунки, асиметрична інформація.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты исторические предпосылки возникновения теневой экономики в период становления первых городов-государств. Обращено внимание на положительные и отрицательные последствия тенизации хозяйственной деятельности. Определены основные черты и предпосылки появления и развития теневой экономики Украины. Определена роль бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в определении методов борьбы с теневой экономикой. Предложены направления борьбы с асимметричной информацией и уменьшением объемов теневой экономики.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, теневая экономика, операции по расчетам с покупателями и заказчиками, безналичные расчеты, асимметричная информация.

ANNOTATION

The article deals with the historical background of shadow economy in the period of the first city-states. Emphasis has been put on the positive and negative effects of shadow economic activity. The basic features and prerequisites of shadow economy of Ukraine have been outlined. The article defines the role of accounting for settlements with buyers and customers in choosing the methods of fighting the shadow economy. The author suggests the directions of combating asymmetric information and reduction of the shadow economy.

Keywords: accounting, shadow economy, transactions with buyers and customers, non-cash payments, asymmetric information.

Постановка проблеми. Важливою компонентою національної безпеки України виступає стійка економіка. Корумповані схеми ухилення від оподаткування не лише зменшують доходи бюджету, а і негативно впливають на інвестиційний клімат, суперечать національним інтересам у перерозподілі доходів і власності, збільшують обсяги незаконного привласнення національного багатства, зумовлюють відстрочення наслідків порушення економічних законів. Наявна ситуація виключає можливість прогнозування розвитку економіки та прийняття ефективних управлінських рішень як на рівні держави, так і окремих господарюючих суб'єктів.

Розрахунки з покупцями та замовниками виступають вирішальним моментом у дотриманні чинного законодавства або прийняття рішення щодо тінізації всіх супутніх операцій, що зумовили створення об'єкту продажу та формування грошових коштів контрагентів для його придбання. У подальшому постає необхідність легалізації (відмивання) отриманого доходу, забезпечення можливості вкладення коштів й іншого майна в подальшу діяльність підприємства. За цих умов зростає роль розрахунків з покупцями та замовниками у питаннях попередження та недопущення співпраці підприємств, що працюють у «тіні», та законослухняних підприємств, легалізації протиправно отриманих доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання тінізації економіки у своїх дослідженнях розглядали провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема О. Барановський, Д. Блейдс, Н.Ч. Бокун, З.С. Варналій, С. Василенко, В.О. Гончарова, Б. Даллаго, С.М. Єчмаков, Г.В. Задорожний, С.А. Коваленко, І. Мазур, В.Л. Ортинський, О.С. Рибчак, В. Попович, О.В. Турчинов, В.К. Сенчагова, Е. Сото та інші. У своїх дослідженнях науковці розглядали причини та наслідки тіньової економіки, методи попередження та боротьби. Питання відображення в обліку операцій за розрахунками з покупцями та замовниками досліджували в частині бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості розглядали зарубіжні та вітчизняні вчені: С.Л. Береза, Ф.Ф. Бутинець, П.Н. Василенко, Н.В. Гавришко, В.Н. Жуков, І.В. Орлов, О.М. Петрук, В.М. Пархоменко, К.В. Романчук, Я.В. Соколов, І.В. Супрунова, К.С. Сурніна, О.В. Фоміна та ін. Не применшуючи результати попередніх досліджень актуальними залишаються питання взаємозв'язку бухгалтерського відображення операцій за роз-

рахунками з покупцями та замовниками з методами попередження тінізації вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Окреслення передумов тінізації економіки та пошук методів легалізації господарських операцій в частині бухгалтерського обліку операцій за розрахунками з покупцями та замовниками з метою попередження тінізації господарських операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. З моменту отримання незалежності України у вітчизняній економіці відбулося чимало трансформацій, проте багато проблемних питань залишилися без відповіді, серед них – тіньова економіка.

У період планової економіки дефіцит товарів та зростаючий попит вимагав реалізації продукції та послуг вище встановлених планів, надання послуг за додаткову плату, що зумовимо значні обсяги тіньової господарської діяльності. Продаж «з-під прилавку», розкрадання державних запасів товарів на рівні комірників та керівників середньої ланки управління стали звичним явищем. Лібералізація економіки сприяла легалізації переважної більшості видів тіньової діяльності. Водночас розвиток вітчизняної економіки супроводжувався зростанням безробіття, що призвело міграції робітників, суттєвого зменшення доходів населення. Багато вітчизняних підприємств не були готові до умов ринкової економіки та опинилися на межі банкрутства. За цих умов виник значний обсяг попиту на дешевшу продукцію, що можлива за рахунок ухилення від оподаткування.

Вплив тіньового сектора не можна розглядати однобічно як негативний, оскільки сам по собі феномен тіньової економіки є багатогранним явищем, яке втілює в собі як елементи традиційної офіційної економіки, так і специфічні риси, притаманні діяльності, що приховується. Тому напрям впливу (позитивний чи негативний) тіньової економіки суттєво залежить від рівня її «критичної маси»: за умов зростання тіньового сектора його позитивний вплив на певні елементи економічної системи може перетворитися на негативні і навпаки.

Тіньова економіка відрізняється від офіційного сектора економічної системи більшою гнучкістю цін. На думку Вольфа Шефера, тіньовий сектор можна класифікувати як ринкову систему, в якій майже без тертя здійснюється координація попиту і пропозиції [1, с. 40].

Однак позитивний ефект від тіньової економіки можливий в умовах швидкого реагування влади у напрямі легалізації новостворених господарських операцій та структур.

У 1980 р. поряд із соціологами і спеціалістами-дослідниками «третього світу» до вивчення проблеми тіньової економіки долучилися й економісти-теоретики, що спиралися на концепції неокласичної теорії, перш за все в його інституційному та неоінституційному різновиді. Серед неоінституційних концепцій, що набули поширення в працях вітчизняних дослідників тіньової економіки, – теорія суспільного вибору та теорія прав власності, змістом яких було дослідити вплив правових норм на розвиток легальної економічної діяльності. Науковці звернули увагу на зв'язок між «правилами гри», що визначають межі господарської діяльності людини, і процесом економічного розвитку в цілому. Виходить, коли підприємці, працюючи в легальному секторі економіки, дотримуються цих правил, то вони ними і захищені. Навпаки, коли підприємці не дотримуються цих правил або їх обходять, то вони зайняті в неформальній економіці, а отже, не отримують соціальних благ з боку держави. Тобто критерієм легальності є участь у «законній» (де дотримуються «правил гри») економіці [2, с. 7-8].

Відповідно, тінізація економіки є об'єктивним явищем, що доповнює економічну систему кожної країни. Невідворотність існування тіньової економіки підтверджує тисячолітня історія існування економіки міст-держав. Одним із найперших документальних підтверджень позадержавної діяльності, датованої до нашої ери, виступає приклад, наведений у давньоіндійській «Артхашастрі» [3, с. 89]: «Так само, як неможливо розпізнати, чи п'ють воду риби, які в ній плавають, неможливо визначити, чи привласнюють майно чиновники, які приставлені до справ». Наукові трактати про державне правління містять багато прикладів скарг на чиновників про корупцію. За цих умов питання боротьби з тіньовою економікою не може бути вичерпаним, не залежить від рівня економічного розвитку країни та направлене на мінімізацію обсягів тіньової економіки.

Іншим прикладом тіньової економіки виступає пам'ятка китайської думки «Янь те лунь», датована 81 р. до. н.е. «Спір про сіль і залізо», яка розкриває приховане виробництво з метою задоволення потреби суспільства у дефіциті товарів державної монополії. Більше того, створені таким чином товари є дешевшими на суму несплачених податків.

Мислителі періоду античності виділяли недобросовісну, аморальну, порочну економіку, що виступає аналогом сучасного визначення тіньової економіки, як господарської діяльності, що суперечить певним нормам. Головним прикладом виступає лихварство, необґрунтована вигода за рахунок боржника без створення додаткових економічних благ та невизнання позитивного впливу на розвиток економіки.

У період становлення перших форм державного управління, що передбачало закріплення прав і обов'язків громадян, виникають перші форми тіньової економіки, зокрема ігнорування суспільної домовленості у діяльності певних осіб.

В епоху античності та середньовіччя економіка не була ще самостійною підсистемою суспільства, вона була лише функцією його соціальної організації. Тому свідомість і поведінка

людини в галузі економіки підпорядковувалася моральним і релігійним нормам, які існували в суспільстві і закріплювалися державою [3, с. 14]. У подальшому збільшення або зменшення впливу церкви на управління державою, відповідно, збільшує або зменшує моральну складову у визначенні господарської діяльності або її частин аморальною, тіньовою.

У середні віки Ф. Аквінський у своєму трактаті «Сума теологій» розвиває думку Аристотеля про природність натурального господарства і в зв'язку з цим здійснює поділ багатства на «природне» і «штучне». До першого він відносить продукти натурального господарства, а до другого – золото і срібло. На думку Ф. Аквінського, «штучне» багатство не може зробити людину щасливою, а отже, не може бути його метою, тому що мета людини – в моральному самовдосконаленні. І взагалі, економічні інтереси, продовжує він, повинні бути підпорядковані спасінню душі. Тому в середні віки немає місця для економічної теорії, що розглядала б економічну поведінку людини, де б на першому місці не було моралі. З розвитком товарно-грошового господарства головним інструментом регулювання економічних відносин було канонічне право. Філософи середньовіччя також визнавали діяльність лихварів недостойною суспільства, тому що вони не створюють необхідних предметів для життя. Водночас навіть християнська церква у середньовіччі, яка засуджувала аморальну діяльність, сама порушувала принципи, що встановила. Так, вона займалася продажем індульгенцій тощо [3, с. 15]. Недотримання встановлених принципів і законів характеризує необ'єктивність таких норм, що приречені на порушення та повну відмову в майбутньому.

XIV-XVIII ст. можна вважати періодом, коли закінчується впливовість канонічного права. Провідні держави світу починають торгівлю між собою, і відбувається «первісне нагромадження капіталу». К. Маркс називає це часом, коли «новонароджений капітал стікає кров'ю і брудом через усі свої пори, від голови до п'ят» [4, с. 764].

Період первісного нагромадження капіталу призвів до виникнення підприємців, а в окремих випадках нову складову виробництва – підприємницький хист.

Спочатку підприємцями називали навіть розбійників. Пояснити це можна тим, що вони теж ризикували, а головним критерієм визначення підприємливості був ризик, головною метою підприємця – отримання прибутку, що й надихає на ризик. Щоправда і ризик може бути виправданим і невиправданим, авантюрним. У такому випадку ризик підприємця, який межує з авантюрністю, і буде порушенням морально-етичних норм суспільств, а отже – самого Закону. Тому до підприємців відносили безсовісних людей – розбійників [3, с. 17]. У сучасних умовах розвитку теорії права розбійниками вважають окремих осіб, що здійснили визначені дії, що відповідають критеріям розбою, грабежу.

На думку О. Турчинова, передумовою тінізації економіки виступає підхід, що більшість обмежень окремих видів діяльності, які формувалися впродовж тисячоліть, закладали у відносини між членами суспільства, зокрема, функції самозбереження і розвитку [5, с. 7]. Відповідно, ухилення від оподаткування в умовах втрати ключових конкурентних переваг та загрози банкрутства підприємства виступає ключовим фактором тінізації господарських операцій.

Іншим підходом до визначення передумов тіньової економіки виступають власне правила, їх складність та неузгодженість, що вимагає спеціалізовані знання для їх дотримання.

Історія становлення критеріїв легальної, моральної економіки свідчить про прийняття або відмови від результатів господарської діяльності шляхом засудження, заборони. Відповідно, зміна пріоритетів та керівників (одноосібне правління, церква, суспільство) змінює наповнення поняття тіньової економіки, що характерне для кожної епохи та країни.

Сучасний етап розвитку економічної системи відбувається під впливом різних чинників, зокрема посилення ролі неформальних інститутів та організацій. Серед останніх особливо деструктивними є підвищений рівень іллегалізації (тінізації) економіки та проявів несумлінної конкуренції. Незважаючи на сформований інституційний базис та розгалужену мережу установ, обов'язком яких є легалізація економіки на державному та наддержавному рівні, спостерігається надмірно інтенсивний розвиток зазначених явищ і процесів, які трансформуються під дією зовнішніх і внутрішніх чинників і набувають неконтрольованого характеру. У таких умовах будь-який суб'єкт економічної діяльності може зазнати збитків через руйнації його факторів виробництва, майна, обмеження діяльності і перерозподілу ресурсів і доходів внаслідок шахрайств, грабежів, вимагання, розбою, крадіжок, підриву іміджу тощо [6, с. 5].

Розвиток тіньової економіки стимулює розвиток корупції, що веде до застосування ринкових принципів розподілу державних послуг та суспільних благ.

На думку З.С. Варналія [7], найголовнішим похідним наслідком від зростання рівня корупції є те, що у деякий момент часу переважна більшість суспільних ресурсів (якщо не усі) почнуть розподілятися за ринковими принципами. Тобто ринкові відносини почнуть виникати там, де у «нормальних» держав їх не може і бути. Розквітнуть так звані корупційні тіньові ринки: ринок адміністративно-господарських рішень, ринок державного захисту прав та свобод громадян тощо. Та й саме формування права відбуватиметься вже не за принципом закріплення суспільних правил і звичаїв у законах, а за принципом «хто більше заплатить» [7].

Натомість у сфері операцій за розрахунками з покупцями та замовниками ринкові принципи встановлення ціни порушені у результаті недобросовісної конкуренції. За цих умов поступово втрачається цінність продуктивної праці, як джерела благополуччя. В умовах порушення економічних законів функціонування ринку та корупції, результативними методами збагачення виступають спекулятивні операції, ухилення від оподаткування, використання асиметричної інформації, здійснення фіктивних операцій.

Вартий уваги той факт, що можливе за рахунок збільшення кількості підприємств або легалізації отриманих доходів. За цих умов низка підприємств створюють з метою легалізації результатів протиправних операцій.

У своїх дослідженнях Е. Сото [8] відстоює позицію, що передумовою тінізації господарської діяльності виступає порівняння витрат, пов'язаних із дотриманням чинного законодавства, можливих штрафних санкцій та прибутку від ухилення від чинного законодавства.

Реалії вітчизняної економіки свідчать про можливість ухилення від штрафних санкцій у випадку виявлення протиправних дій через високий рівень корупції, водночас загальне зменшення податкових зобов'язань досягається шляхом трактування суперечливих положень нормативних актів. Сукупність податкових платежів, що передбачає сплату прямих та непрямих податків (ПДВ – 20% виступають складовою ціни, ПД – 25% з отриманого прибутку), соціальних нарахувань працівників (40% із заробітної плати працівника, що включені до собівартості продукції) забезпечують відчутні переваги у результаті ухилення від сплати податків.

Податкова система України, за результатами ринкових перетворень, свідчить про відсутність компромісів між державою і платниками податків. Наявна ситуація зумовлена співставленням у часі економічної кризи, що ускладнює наповнення бюджету та невідповідність розвитку податкової системи потребами економічного розвитку, зокрема необґрунтовано завищена державна підтримка виробництва господарської системи СРСР. Ситуацію ускладнила поява нових функцій державного апарату, пов'язаних із розбудовою незалежної держави, що вимагало додаткового фінансування.

Політика пристосування бюджету до зменшення обсягів виробництва і доходів безперспективна, враховуючи, що за роки ринкових трансформацій в Україні за рахунок зменшення податкового навантаження виникло значне скорочення державних витрат на фінансування закладів освіти, культури, соціальної сфери, що веде до стратегічного відставання українського суспільства від світового розвитку, посилення соціального напруження, розчарування у ринкових реформах [9, с. 22].

Надмірне та нерівне податкове навантаження, необґрунтоване надання пільгового режиму, порушення конкурентних умов та корупція зумовили поширення думки, що інакше бути не може.

Важливим фактором тінізації розрахунків з покупцями та замовниками виступає вибір форми розрахунків: готівкові або безготівкові, бартерні операції. Слід відзначити, що вибір готівкових розрахунків сприяє поглинанню ВВП офіційної економіки, а отже сприяє збільшенню обсягів тіньової економіки

Розрахунки готівкою менш контрольовані та сприяють ухиленню від відповідальності у випадку ухилення від оподаткування. За цих умов при здійсненні тіньових господарських операцій господарюючі суб'єкти змінюють структуру грошових запасів, що передбачає збільшення обсягів готівки. Для населення використання готівки для накопичення та розрахунків готівкові теж більш актуальні через недовіру до стану економіки та банківської системи в цілому, уникнення від оподаткування.

Державна підтримка важкої промисловості й паливно-енергетичного комплексу шляхом економічно не обґрунтованих пільг таким галузям приховує реальний рівень податкового навантаження та веде до нерівномірності податкового тиску на різні групи суб'єктів господарювання. За цих умов набуває актуальності натуралізація економічних відносин (бартер, толінг) та збільшення обсягів тіньового сектора.

Методи боротьби з тіньовою економікою в Україні поки що залишаються безсистемними та некомплексними. Усі методи в основному зводяться до каральних санкцій за порушення умов заборони. Використання санкцій без системи зворотного захисту фізичних та юридичних осіб від влади, розкручує небезпечний маховик створення та підтримки розвитку тіньової економіки. Реальні підприємці та суб'єкти господарювання несуть на собі підвищений економічний тягар: по-перше, за їхній рахунок наповнюється державний бюджет, по друге, їх примушують платити додаткові кошти за державні послуги, які повинні були б надаватися безкоштовно. Тому єдиним способом захисту у реальних суб'єктів господарювання від бюрократично-олігархічної влади залишаються методи тіньової економіки. Відтак, з кожною фазою циклу посилюється конфронтація між владою та реальними виробниками [7].

В демократичних умовах має місце узгодження інтересів суспільства, взаємовплив окремих груп на розвиток економіки шляхом закріплення їх інтересів на рівні нормативних актів. Від об'єктивності їх оцінки реаліям розвитку економіки буде залежати їх виконання або тінізація економіки. За цих умов заборона продажу окремих об'єктів, обмеження певних форм розрахунків (готівкових, в іноземній валюті), в цілому обмеження пропозиції без впливу на зменшення попиту суперечить законам розвитку економіки та веде до її тінізації.

Питання легалізації операцій за розрахунками з покупцями та замовниками, їх належного відображення у системі рахунків з покупцями та замовниками залежить від готовності покупців їх дотримання, що в ряді випадків пов'язане з додатковими витратами. Це вимагає економічних знань з боку покупців та виробників економічних законів, наслідків їх порушення, закономірність піднесення та падіння економіки, цінових коливань ринку, з метою недопущення паніки та зневіри у економічному забезпеченні майбутнього, визначенню співвідношенню «ціна-якість».

Основними напрямами детінізації операцій за розрахунками з покупцями та замовниками, їх облікового відображення виступають покупці. Контроль покупців можливий через контроль за соціальною відповідальністю, моральністю підприємств-виробників та підприємств-продавців, інформування та визнання об'єктивності витрат пов'язаних з продажем.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, наявність тіньової економіки є об'єктивним явищем та сприяє подальшому розвитку економіки в цілому. Однак позитивний ефект можливий лише за умови визнання об'єктивності господарських операцій та розширення чинного законодавства з метою їх легалізації.

Ключовими факторами виникнення та розвитку тіньової економіки виступають:

1) господарські операції, що не передбачені чинним законодавством, але сприяють розвитку економіки;

2) ймовірність банкрутства підприємства, яке можливо уникнути шляхом ухилення від оплакування господарських операцій.

Розрахунки з покупцями та замовниками виступають результатом економічних рішень господарюючих суб'єктів на шляху до отримання прибутку. Збільшення обсягів тіньової економіки зумовлює заангажованість виробників у питанні неефективної боротьби з корупцією, збитковості здійснення господарської діяльності без різного роду схем оптимізації оподаткування, безрезультатність боротьби з недобросовісною конкуренцією, складність попередження фіктивних операцій та шахрайства. Важливу роль відіграє поведінка покупців, що через низькі доходи прагнуть придбати товари нижче собівартості, виступають маріонеткою штучно створеної паніки, виступають учасниками схем ухилення від оподаткування.

Вирішенням наявної ситуації є активна позиція як покупців, так і господарюючих суб'єктів, що володіють знаннями економічних законів, можуть протистояти асиметричній інформації. В умовах відмови від тінізації господарської діяльності дані бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками підвищать інформаційну наповнюваність даних бухгалтерського обліку, а знання економічних законів розвитку ринку дозволять користувачам фінансової звітності прийняти ефективні тактичні та стратегічні рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schafer W. Gleichgewicht, Ungleichgewicht und Schattenwirtschaft / W. Schafer // Schattenokonomie: Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen. – Gottingen, 1984. – P. 40.
2. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія і практика : монографія / І. Мазур. – К. : «Київський університет», 2006. – 239 с.
3. Всемирная история экономической мысли / Гл. ред. В.Н. Черковец. – М. : Мысль, 1987, Т. 1. – 605 с.
4. Маркс К. Капитал. – М., 1995. – Т. 1. – 1126 с.
5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О.В. Турчинов. – К., 1996. – 196 с.
6. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір : монографія / За ред. Черевка О.В. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. – Черкаси, 2014. – 442 с.
7. Варналій З.С. Тінізація економіки та шляхи її подолання [Електронний ресурс] / З.С. Варналій // Матеріали «круглого столу» 26 листопада 2003р. / За ред. Я.А. Жаліл. – Київ, 2003. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Table/ks26112003/012.htm.
8. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaxy. – 1995. – 320 с.
9. Экономика налоговых реформ : монография / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К. : Алерта, 2013. – 432 с.

УДК 65.014.1

Тютлікова В.В.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Писарчук О.В.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Кудіна О.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність включення знань до складу нематеріальних активів підприємства, сформована система управління знаннями на підприємстві, визначено елементи системи управління знаннями, які підлягають урахуванню у складі нематеріальних активів підприємства, для забезпечення його конкурентних переваг та підвищення інвестиційної привабливості.

Ключові слова: знання, нематеріальний актив, людський капітал, обліково-аналітичне забезпечення, інтелектуальний ресурс.

АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость включения знаний в состав нематериальных активов предприятия, сформирована система управления знаниями на предприятии, определены элементы системы управления знаниями, подлежащие учету в составе нематериальных активов предприятия, для обеспечения его конкурентных преимуществ и повышения инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: знания, нематериальный актив, человеческий капитал учетно-аналитическое обеспечение, интеллектуальный ресурс.

ANNOTATION

Justified by the need to incorporate knowledge into the intangible assets, formed a system of knowledge management at the enterprise, defined the elements of a knowledge management system to be considered as a part of intangible assets, to ensure its competitive advantage and increase the investment attractiveness.

Keywords: knowledge, intangible assets, human capital, accounting and analytical support, intellectual resource.

Постановка проблеми. Новий виток у розвитку сучасного суспільства, перехід до економіки знань, відмінною рисою якої є активне використання нематеріальних активів у процесі виробництва, знання, що стають джерелом економічного і соціального розвитку та зростання країн, – сучасні дослідники наводять низку показників, що характеризують про поступовий перехід до економіки знань, а саме: зростання витрат на комп'ютерно-інженерні технології по відношенню до ВВП країни, зростання частки високих технологій в експорті продукції обробної промисловості, збільшення числа статей в наукових і технічних журналах, збільшення кількості персональних комп'ютерів у розрахунку на 1000 осіб тощо. Проте увага вітчизняних підприємств до нематеріальних активів, складовою яких є знання, залишається дуже низькою. Однією з причин цього є складнощі у розумінні сутності нематеріального активу як об'єкта обліку. На початковій стадії облікового процесу нематеріальних активів виникають питання у визначенні, ідентифікації, оцінці, класифікації об'єктів нематеріальних активів.

У розвинених країнах знання вийшли на позицію найбільш важливого виробничого активу, але так вже склалося, що вони знаходяться у працівників у голові. Даний факт істотно змінює уявлення про знання як економічний ресурс і вимагає фундаментальної переоцінки способів та інструментів не тільки управління ресурсами організації, а й формування обліково-аналітичного забезпечення цього абсолютно авторизованого ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нематеріальні активи є предметом обговорення багатьох теоретиків і практиків. Серед яких можна виділити зарубіжних учених-основоположників: К. Свейбі, Р. Каплана, Д. Нортона, Л. Едвінсона; науковців, які досліджували методику використання нематеріальних активів: П. Друкер, Х. Ітамі, І. Нонака, Х. Текеучі, Т. Стюарт, Т. Давенпорт, Р. Джога, В. Матвєєва, І. Ткаченко, Ф. Бутинець, О. Кендюхов та ін.

Серед вчених, які займаються вивченням концептуальних основ економіки знань та управління знаннями варто виділити Б. Мільнера, З. Румянцеву, В. Смирнова, А. Блінніко-

ва, Л. Федулову, Т. Кулопулоса, К. Фраппаоло, Ф. Махлуп, Дж. Борка, Р. Вільямса, У. Буковича та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення сучасного обліково-аналітичного забезпечення системи управління знаннями. Для цього були поставленні та вирішені такі завдання: визначено сутність категорій знання, людський капітал, та їх місце у сучасній ресурсній структурі підприємства; обґрунтовано необхідність включення знань до складу нематеріальних активів підприємства; визначено елементи системи управління знаннями, що підлягають обліку у складі нематеріальних активів підприємства.

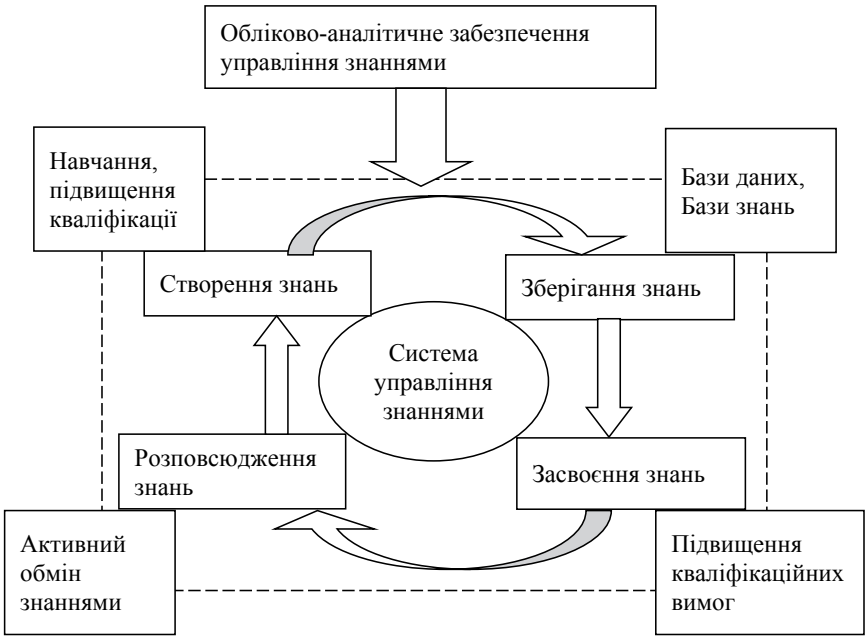


Рис. 1. Система управління знаннями підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання одним із основних елементів конкурентоспроможності підприємства стають знання. В останні століття істотно змінюється співвідношення між людським, природним та виробничим капіталом, що представлено у таблиці 1.

Оскільки швидкість оновлення знань вже досягла циклу в три-п'ять років і продовжує зростати, це призводить до значних змін у характері праці та навчання переважної більшості громадян.

Знання стає не тільки одним з провідних сегментів виробництва, накопичення і товарного обміну, а й провідним «виробничим інструментом», причому не тільки при виробництві нового знання, але й при створенні будь-якого товару. Сам процес праці стає пов'язаним зі споживанням знань, необхідних для вирішення виробничих завдань, і створенням нових знань [1, с 194].

Однак постає питання про процес формування знань. У цьому зв'язку особливої уваги заслуговує концепція Р. Аккофа, згідно з якою формування знань являє собою ланцюжок з п'яти категорій: дані – інформація – знання – розуміння – мудрість [2, с 152]. У цьому ланцюжку простежується з'єднання категорій, якими можна управляти, а саме дані та інформація в організації, які у свою чергу сформують знання і «мудрість» в організації, тобто створять так званий «колективний розум» організації або «організаційну пам'ять». На думку Т. Гаврилової і Л. Григор'євої, ця «пам'ять» допомагає організації зберігати інформацію, знання з різних джерел і робити її доступною фахівцям для вирішення виробничих завдань [3, с. 18].

Інтелектуальний ресурс підприємства, знання, мають своє втілення в категорії «людський капітал». У свою чергу, людський капітал має активний характер, тоді як усі інші капітали мають пасивний характер і можуть бути визначені як залежні, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині, її діям, устремлінням, волі.

Необхідною умовою ефективного управління людськими ресурсами є створення налагодженої інформаційної системи, яка формує обліково-аналітичне забезпечення системи управління знаннями.

Таким чином, процес управління знаннями може бути представлено у вигляді системи управління знаннями на підприємстві (рис. 1). Система управління знаннями включає у себе

Таблиця 1

Динаміка структури національного багатства розвинутих країн, %

Середньосвітові складові національного багатства	Структура національного багатства за роками, %						
	1800	1860	1913	1950	1973	1998	2015 (прогноз)
Природний капітал	50	45	35	20	18	16	12
Виробничий капітал	30	33	33	32	26	19	10
Людський капітал	20	22	32	48	56	65	78

Джерело [1, с. 184]

створення, зберігання, засвоєння та розповсюдження знань.

Відповідно, підсистема обліково-аналітичного забезпечення системи управління знаннями включає, формує та забезпечує інформаційно-аналітичну основу кожного з елементів системи управління знаннями, а саме:

-) процесів створення знань на усіх його етапах;

-) їх безпечного зберігання, контролю, попередження несанкціонованого використання;

-) засвоєння знань, їх використання та нагромадження;

-) контрольоване розповсюдження, з визначеною метою, примноження та продукування нових знань, якісно іншого рівня.

Облікове відображення категорії «знання», як економічного ресурсу, можливо лише в складі нематеріальних активів, що найбільше відповідає економічній сутності за існуючою класифікацією ресурсів в Україні.

Згідно з П(С)БО 8, нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4].

Складність полягає в ідентифікуванні унікального ресурсу. Оскільки знання згідно класифікації Т. Кулопулоса, К. Фраппаоло можуть бути явні, тобто знання, які можуть бути виражені на формальній мові і з легкістю передані від однієї людини іншій та неявні – визначаються як персональні знання, пов'язані з особистим досвідом, включають такі фактори, як припущення, ідеї, інстинкт і аналіз [5, с. 58]. Ідентифікування можливе лише явних знань і то не в повній мірі.

На етапі створення знань можливо лише ідентифікувати інформацію, що надходить до персоналу, проте ця інформація, як правило не є унікальною та не створює конкурентних переваг для підприємства. Вона поступає із зовнішніх джерел та як правило є широко доступною. Лише сприйняття цієї інформації крізь призму особистого досвіду, інтуїції, інтелекту дозволяє створювати унікальний ресурс знань, що реалізується насамперед у високому рівні професіоналізму, генеруванні нових ідей та призводити до підвищення конкурентоспроможності підприємства. Проте П(С)БО 8 чітко вказує, що витрати на підготовку і перепідготовку кадрів не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

На етапі зберігання знань є можливим формування баз даних як сукупність даних, матеріалів або витворів у формі, що читається машиною. Ці знання є явними та формалізованими, відповідають вимогам до нематеріальних активів і можуть бути відображені в обліку підприємства.

На етапі засвоєння знань інформація, що зберігається у базах даних, сприяє розвитку персоналу, збагаченню його знань та створює можливості для підвищення професіоналізму персоналу. Ця інформація є унікальною, оскільки сформована з урахуванням особливостей внутрішньої та зовнішньої середи даного підприємства. Це призводить до формування специфічних та унікальних знань, здатних підвищити ринкову вартість підприємства, його привабливість для інвесторів тощо. Проте знання, що формуються на даному етапі, не відповідають вимогам до нематеріальних активів та не можуть бути відображені в обліку підприємства.

Етап розповсюдження знань базується на активному обміну знаннями, здобутими персоналом у процесі навчання, саморозвитку, досвіду. Це збагачує знання кожного співробітника колективу та дозволяє підприємству заощаджувати на розвитку персоналу за рахунок залучення зовнішніх джерел, але потребує витрат на створення умов для вільного та активного обміну знань в середині колективу. Ці витрати також не підлягають обліку у складі нематеріальних активів.

Чітке визначення переліку об'єктів, які можна віднести в бухгалтерському обліку до нематеріальних активів, представлено у П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи» [4]. У той же час міжнародні стандарти надають більш широкі можливості щодо віднесення об'єктів до матеріальних активів. Так, національні стандарти передбачають лише перелік активів, які можна віднести до нематеріальних активів, а саме:

– права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

– права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

– права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

– інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [4].

У свою чергу, міжнародні стандарти [6] по-

ряд із загальним визначенням нематеріальних активів передбачають основні критерії, а саме: можливість ідентифікації, контроль над ресурсом та існування майбутніх економічних вигід, наявність яких надає право господарюючому суб'єкту самостійно приймати рішення щодо віднесення відповідного об'єкту до нематеріальних активів.

Так, якщо суб'єкт господарювання має можливість та забезпечує контроль над майбутніми економічними вигодами від знання ринку та технічних знань у будь-який спосіб, відповідно, вони можуть бути віднесені до нематеріальних активів. Аналогічно ця категорія може бути поширена й на професійні знання кваліфікованих працівників, у разі укладання з ними відповідних угод щодо прав використання та поширення їх знань. Тобто міжнародні стандарти надають більш широкий інструментарій суб'єктам господарювання та створюють їм можливості для більш адекватного облікового відображення всіх ресурсів підприємства, в тому числі й нових його складових.

Об'єктивне, коректне відображення структури активів підприємства, їх вартісна оцінка; урахування і контроль за знаннями, інтелектуальним потенціалом підприємства стає необхідною умовою не стільки для залучення інвестицій, а скільки для забезпечення своєчасного управлінського впливу, утримання конкурентоспроможної позиції та створення умов випереджаючого розвитку.

Відсутність достовірної оцінки рівня інтелектуальної складової активів підприємства, людського ресурсу, який виступає носієм унікальних знань, а також сукупності інструментарію щодо їх оцінки та ідентифікації не дозволяє вітчизняним підприємствам конкурувати з іноземними підприємствами в інвестиційній привабливості.

Крім того, урахування знань як частки нематеріальних активів у системі обліково-аналітичного забезпечення дозволяє розглядати людський капітал як повноцінний та важливий ресурс розвитку підприємства, давати об'єктивну оцінку відповідності знань підприємства вимогам сучасного ринку, коригувати вартісну оцінку підприємства до її реальної ринкової вартості.

Розвинені країни не тільки звернули увагу на необхідність обліку людського капіталу, а й створили Комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів (Committee on Human Resource Accounting) визначив бухгалтерський облік людських ресурсів як «процес ідентифікації і оцінки даних про людські ресурси з наступним наданням отриманої інформації зацікавленим сторонам».

За визначенням Американського інституту праці (Work Institute in America, WIA), бухгалтерський облік людських ресурсів (далі – HRA) представляє собою: розвиток теоретичних основ, які пояснюють природу і визначальні фактори вартості людей з точки зору офіційних підприємств; розробку обґрунтованих і надійних методів оцінки цінності і вартості людей для підприємства; проектування організаційного забезпечення впровадження запропонованих методів оцінки.

Представники інституту виділили такі функціональні цілі обліку людських ресурсів:

1) представляти затратно-вартісну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо придбання, розміщення, розвитку людських ресурсів для досягнення затратно-ефективних організаційних цілей;

2) надавати управлінському персоналу можливість здійснювати ефективний моніторинг використання людських ресурсів;

3) забезпечувати контроль вартості активів, тобто визначати, залишилася вона незмінною, зменшилася чи збільшилася;

4) забезпечувати управлінський персонал інформацією про людський капітал для прийняття ефективних управлінських рішень.

Таким чином, можна стверджувати, що в умовах активної інтеграції економіки України в Європейський простір гармонізація обліково-аналітичних процесів у ракурсі відображення інтелектуальної складової активів, знань, впровадження категорій людський капітал співпадає з сучасним вектором розвитку світової економічної думки і є вкрай потрібним вітчизняній економіці.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Акцентуючи увагу на ролі знань у сучасному суспільному виробництві, економічна наука поки не приділила достатньої уваги джерелами генерації знань, а саме людям, що створюють знання і є їх носіями. У статті представлено обліково-аналітичний аспект управління знаннями підприємства. Авторами розкрито проблему щодо невідповідності існуючої нормативно-правової бази сучасним потребам у об'єктивному обліковому відображенні таких категорій, як знання, людський капітал, інтелектуальний ресурс тощо. Серед напрямів подальших досліджень може стати розробка методологічної бази, щодо достовірної оцінки та відображення всіх ресурсів підприємства з метою його достовірної поточної оцінки та ефективного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпенко М. Когномика [Текст] / М. Карпенко. – М. : СГА, 2009. – 225 с.
2. Ковалева В. Теоретические предпосылки управления знаниями в организации [Текст] / В. Ковалева, В. Тютликова // Инновационная экономика: перспекивы развития и совершенствования. Научно-практический журнал. г. Курск. – 2013. – № 1. – С. 151-157.
3. Гаврилова Т. Копилка знаний [Текст] / Т. Гаврилова, Л. Григорьева // Стратегия. – 2005. – № 1. – С. 17-21.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від

18.10.1999 р. № 242 // Бізнес «Бухгалтерія». – 2012. – № 1.
5. Кулопулос Т. Управление знаниями – что это такое [Текст] / Т. Кулопулос, К. Фраппаоло. – М. : «Документум Сервисиз», 2001. – 120 с.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). – К. : ФПБАУ, 2004.
7. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах [Текст] / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с.
8. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань [Текст] / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37-60.
9. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях : учебное пособие [Текст] / Б.З. Мильнер, З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блинникова / под ред. д.э.н., проф. Б.З. Мильнера. – М. : Дело, 2006. – 304 с.

УДК 657.1.012

Усатенко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Житомирського державного технологічного університету

АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

ANALYSIS OF FINANCING OF VENTURE COMPANIES FROM ACCOUNTING PERSPECTIVE

АНОТАЦІЯ

У статті зроблено аналіз фінансування венчурних підприємств у контексті бухгалтерського обліку. Виявлено тенденцію збільшення попиту на венчурне фінансування в розвинутих країнах і Україні. Зазначено, що попит на венчурне фінансування в нашій державі буде зростати тим швидше, чим активніше буде здійснюватися перехід економіки на інноваційний шлях розвитку. Означено, що розвиток та вирішення проблем бухгалтерського обліку венчурного фінансування буде значним кроком у розвитку венчурної індустрії держави в цілому. Саме тому було визначено економічну сутність венчурного фінансування із зазначенням відмінності венчурного фінансування від інших видів інвестування, які значно впливають на всю систему бухгалтерського обліку, встановлено основні переваги отримання венчурного фінансування для інвестованих підприємств, а також визначені вимоги, що надаються до венчурних підприємств для можливості отримання венчурного фінансування та форми створення венчурних підприємств.

Ключові слова: венчурні підприємства, бухгалтерський облік, інвестори, джерела коштів, венчурні фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье сделан анализ финансирования венчурных предприятий в контексте бухгалтерского учета. Выявлена тенденция увеличения спроса на венчурное финансирование в развитых странах и Украине. Указано, что спрос на венчурное финансирование в нашем государстве будет расти тем быстрее, чем активнее будет осуществляться переход экономики на инновационный путь развития. Отмечено, что развитие и решение проблем бухгалтерского учета венчурного финансирования будет значительным шагом в развитии венчурной индустрии государства в целом. Именно поэтому была определена экономическая сущность венчурного финансирования с указанием отличия венчурного финансирования от других видов инвестирования, которые значительно влияют на всю систему бухгалтерского учета, установлены основные преимущества получения венчурного финансирования для инвестированных предприятий, а также определены требования, предъявляемые к венчурным предприятиям для возможности получения венчурного финансирования и формы создания венчурных предприятий.

Ключевые слова: венчурные предприятия, бухгалтерский учет, инвесторы, источники средств, венчурное финансирование.

ANNOTATION

The article deals with the analysis of venture financing taken by companies from the accounting perspective. The trend of growing demand for venture financing in both developed countries and Ukraine was revealed. The demand for venture financing in Ukraine will grow as fast as the economy will transit to the innovative development. Developing and addressing issues of accounting for venture financing will be a milestone of the progressing venture industry in Ukraine. Therefore, the article offers the concept of venture financing with pointing out its distinguishing features impacting the whole system of accounting in comparison to other sources of investments. The main advantages of venture financing for investors are described and special requirements to venture companies for gaining venture financing are shown. The types of venture companies used for their establishment are also considered.

Keywords: venture companies, accounting, investors, sources of financing, venture financing.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Новою для України, але достатньо відомою у світі формою інвестування є венчурне фінансування. Сьогодні попит на венчурне фінансування в розвинутих країнах має тенденцію збільшуватися. Попит на венчурне фінансування існує і в Україні, і він буде зростати тим швидше, чим активніше буде здійснюватися перехід економіки на інноваційний шлях розвитку [1, с. 30]. Але, хоча Україна розвивається достатньо швидкими темпами, вона не використовує усі свої інноваційні можливості, це пов'язано з тим, що не розроблена концепція розвитку венчурного фінансування інноваційної діяльності. Невід'ємною частиною цієї концепції є бухгалтерський облік венчурного фінансування, який є постачальником інформаційного забезпечення, від якого залежать правильність інвестиційного рішення, ефективність використання ресурсів та інвестиційна активність у країні в цілому. Розвиток та вирішення проблем бухгалтерського обліку венчурного фінансування буде значним кроком у розвитку венчурної індустрії держави в цілому.

Таким чином, загальна проблема, якій присвячено дослідження, полягає у аналізі облікового аспекту фінансування венчурних підприємств. З цією проблемою пов'язане важливе науково-практичне завдання – визначити економічну сутність венчурного фінансування в контексті бухгалтерського обліку з зазначенням відмінностей венчурного фінансування від інших видів інвестування, які значно впливають на всю систему бухгалтерського обліку, та встановити основні переваги отримання венчурного фінансування для інвестованих підприємств.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам формування і функціонування венчурних фінансування приділяється певна увага як вітчизняних вчених-економістів, так і зарубіжних. До сучасних робіт, присвячених цій тематиці, можна

віднести наукові розробки вітчизняних вчених Л. Антонюк, А. Поручника [2], В. Герасимчука [3], І. Литвина [4], В. Осецького [5], О. Петрука [6], та іноземних авторів С. Самила [7], О. Соренсона [7], М. Пенедера [8], А. Бхайда [9]. Огляд та узагальнення праць вчених свідчать про те, що у літературі висвітлюються питання, пов'язані із сутністю венчурного підприємництва, його значенням для розвитку інноваційних процесів. Однак у вищенаведених літературних джерелах недостатньо розкриті питання, пов'язані із детальним описом процесу венчурного фінансування з боку його отримувача – венчурного підприємства, недостатньо висвітлені також питання бухгалтерського обліку венчурного фінансування.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, є аналіз облікового аспекту фінансування венчурних підприємств. Для досягнення поставленої мети у даній роботі виконано такі завдання: визначено економічну сутність венчурного фінансування; зазначено відмінності венчурного фінансування від інших видів інвестування, які значно впливають на всю систему бухгалтерського обліку; встановлені основні переваги отримання венчурного фінансування для інвестованих підприємств; визначені вимоги, що надаються до венчурних підприємств для можливості отримання венчурного фінансування та форми створення венчурних підприємств.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. За даними Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA)[10] у 2014 р. Україні з'явилося 10 нових інвесторів, а за підсумками 2014 року в українські венчурні підприємства було інвестовано $ 80 млн, що є значною сумою інвестицій для України, хоча в Європі у цьому ж році в венчурні підприємства було інвестовано 7,5 млрд євро. Але у Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) є мета залучити в країну до 2020 року $ 40 млрд інвестицій.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених встановили залежність між підвищенням інноваційної активності і доступністю венчурного фінансування [7]. Це означає, що венчурне фінансування має велике значення для комерціалізації новітніх технологій там, де він найбільш доступний. Венчурні фінансування підтримує розвиток ідей винахідників, вчених, допомагає навчати і заохочувати спільноти підприємців, здатних втілити інноваційні ідеї. Оскільки високотехнологічним підприємствам необхідні одночасно і винахідник, і підприємець, механізм венчурного фінансування дозволяє реалізувати багато ідей, які виникли на конкретній території. У працях В.В. Клименко зазначено, що традиційний капітал, на відміну від венчурного капіталу, практично не здатний ефективно фінансувати фірми, засновані на нових технологіях, або ризиковані інноваційні проекти. Чому це відбувається, пояснюється особливостями венчурного капіталу [11].

Венчурне фінансування, на відміну від інших існуючих форм інвестування, має деякі відмінності:

1. Довготривале (5-10 років).
2. Спрямоване у молоді, швидкозростаючі компанії, що володіють бізнес-ідеєю, яка є їх основним активом.
3. Характеризується безвідсотковістю наданих коштів.
4. Може відбуватися поетапно. Як правило, етапи фінансування супроводжуються певними віхами на шляху розвитку венчурного підприємства.
5. Є вагомим джерелом власних коштів для венчурних підприємств.
6. Може здійснюватися у формах: звичайних акцій, привілейованих акцій, внеску в статутний капітал, кредиту чи гібридних інструментів.
7. Ризики повинні компенсуватися високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим рівнем рентабельності.

О.С. Тульчинська вважає, що найважливішою особливістю венчурного фінансування є його постійний зв'язок з інноваційною і науково-технічною діяльністю [12, с. 98].

Основним споживачем венчурного фінансування є венчурні підприємства. Підприємства, підтримані венчурним фінансуванням, розвиваються значно швидше, ніж інші підприємства [8]. Підтвердженням цього може виступити той факт, що всі підприємства, що входять у першу сотню найбільших компаній, розвивалися завдяки саме венчурному фінансуванню на початковому етапі свого розвитку, в тому числі й ті, що знаходяться постійно на перших місцях в цьому рейтингу, – Microsoft, Dell Computers, Hawlett – Packard, Intel, Apple. Огляд ринку венчурного інвестування США і Європи [13] показує, у США підприємства, які підтримуються венчурним фінансуванням, створюють 70% усіх нових робочих місць, у Європі за останні роки на 15% щорічно зростає кількість робочих місць.

У своїх роботах А.М. Поручник і Л.Л. Антонюк [2, с. 11] стверджують, що венчурне фінансування в цілому виконує «функцію локомотиву, здатного рухати вперед економіку країни і забезпечити її конкурентоспроможність у ряді головних галузей економіки».

У той же час механізм венчурного фінансування має високу вибірковість. Зокрема, перевага у фінансуванні матимуть підприємства, які мають менший потенціал окупності шляхом продажу акцій (паїв) або перепродажу стратегічному інвесторові. Тому венчурне фінансування являє собою переважно вкладення в управлінський потенціал команди, і в підприємства, що володіють конкурентною перевагою, які вже мають значні продажі в поєднанні з великою кількістю потенційних споживачів [9].

На рисунку 1 виділимо основні переваги отримання венчурного фінансування для інвестованих підприємств:

Тобто основними перевагами отримання венчурного фінансування є те, що воно доступно тоді, коли інші джерела фінансування недоступні, здійснюється допомога професійних венчурних капіталістів в управлінні венчурним підприємством, а також те, що отримання венчурного фінансування покращує імідж компанії і полегшує доступ до інших фінансових джерел.

Венчурне фінансування являє собою той механізмом, від якого усі суб'єкти венчурної індустрії отримають переваги. Наведемо на рисунку 2 переваги, що надає венчурне фінансування венчурним підприємствам, венчурним фондам, компаніям з управління активами венчурних фондів, інвесторам та державі:

Венчурне фінансування – це реально діючий механізм, що знаходиться на стадії розвитку і який надає економіки країни можливості своєчасного впровадження новітніх технологій, що сприяє її розвитку.

Існує безліч визначень того, що таке венчурне фінансування, але всі вони так чи інакше зводяться до його функціонального завдання: сприяти зростанню конкретного бізнесу (у декілька разів інтенсивнішому ніж в середньому в економіці) шляхом надання певної суми грошових коштів венчурному підприємству в обмін на частку в статутному капіталі або пакет акцій.

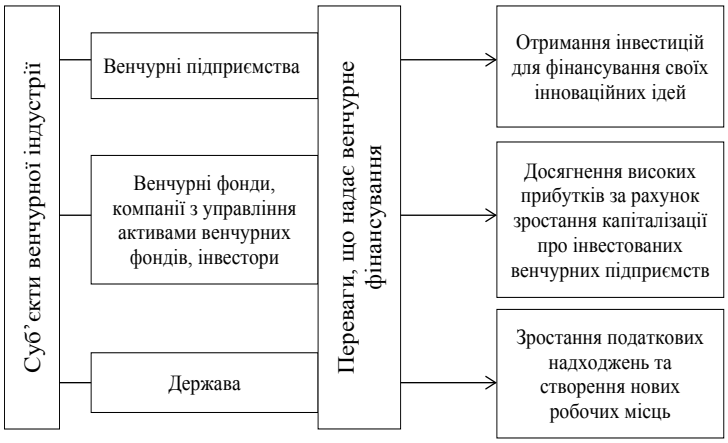


Рис. 2. Переваги, що надає венчурне фінансування суб'єктам венчурної індустрії

Для функціонування венчурної індустрії необхідно обов'язкові дві складові: венчурне підприємство, що потребує фінансування, та інвестори ризикового капіталу.

Венчурні підприємства – це здебільшого малі і середні підприємства у новітніх галузях виробництва, таких як аерокосмічна промисловість, біотехнології, енергетика, електроніка, Інтернет, нанотехнології, фармацевтика, робототехніка, програмне забезпечення, TLC, веб-публікації, виробництво споживчих товарів тощо. Підприємства, які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних з базисними інноваціями. Венчурні підприємства, як правило, утворюються або групою однодумців – учених, інженерів, спеціалістів, винахідників, які мають певний досвід роботи в лабораторіях великих корпорацій або наукових закладів і які бажають організувати свою справу А.М. Поручник і Л.Л. Антонюк [2, с. 11] визначають венчурні підприємства як малі підприємства у прогресивних у технологічному відношенні галузях економіки, які спеціалізуються у сферах наукових досліджень,розробок, створення і впровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком. Апробація, доопрацювання інноваційної ідеї, доведення її до промислової реалізації – все це є метою створення венчурного підприємства. А.М. Стельмащук зауважує, що інколи венчурні підприємства є тимчасовими організаційними структурами, які можуть створюватися для вирішення конкретної про-

Рис. 1. Основні переваги отримання венчурного фінансування для інвестованих підприємств

блеми [14, с. 12]. У дослідженнях Р.А. Фатхутдинова [15, с. 80, 81] показано, що венчурні підприємства, які не займаються виробництвом, найчастіше є безприбутковими. Вони передають свої результати фірмам-експлерентам, патієнтам, віолентам і комутантам і з самого початку створюються для зниження ризику.

Для можливості отримання венчурного фінансування венчурні підприємства повинні відповідати таким вимогам:

1. Мати в наявності розроблений бізнес-план інноваційного проекту.

2. Мати в наявності експертні висновки щодо інноваційного проекту.

3. Бути зареєстровано у формі акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю.

4. Інноваційний проект повинен забезпечувати зростання капіталу в середньому на 50%.

5. Мати в наявності узгоджений варіант виходу інвесторів з бізнесу.

Малі та середні організаційні форми є переважаючими при створенні венчурних підприємств, оскільки є ідеальними об'єктами інвестування для інвесторів ризикового капіталу, оскільки зростання вартості таких підприємств, а значить і дохід інвестора адекватні ризику, який він приймає (особливо у виробничій та інноваційній сферах). На рисунку 3 визначимо переваги створення венчурних підприємств у формі малих та середніх.

Але, окрім переваг, мала та середня форма створення венчурних підприємств має і недоліки, серед яких виділяють: низький професійний рівень управлінців; обмеженість можливості диверсифікаційного профілю; високий рівень ризику в підприємницькій діяльності; незначний рівень поділу праці і спеціалізації робочих місць; обмежені можливості задоволення масштабного попиту; персоніфікована відповідальність за фінансові результати діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За підсумками проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1. Встановлено залежність між підвищенням інноваційної активності і доступністю венчурного фінансування, що означає те, що венчурне фінансування має велике значення для комерціалізації новітніх технологій, для підтримки розвитку ідей винахідників, вчених, допомоги у навчанні і заохоченні спільноти підприємців, здатних втілити інноваційні ідеї. Оскільки високотехнологічним підприємствам необхідні одночасно і винахідник, і підприємець, механізм венчурного фінансування дозволяє реалізувати багато ідей, які виникли на конкретній території. Зазначено, що традиційний капітал, на відміну від венчурного капіталу, практично не здатний ефективно фінансувати фірми, засновані на нових технологіях, або ризиковані інноваційні проекти.

2. Венчурне фінансування, на відміну від інших існуючих форм інвестування, має деякі відмінності: довготривалість; спрямованість у молоді, швидкозростаючі компанії, що володіють бізнес-ідеєю, яка є їх основним активом; безвідсотковість наданих коштів; поетапність фінансування; форми здійснювання: звичайні акції, привілейовані акції, внески у статутний капітал, кредит чи гібридний інструмент; високі очікуванні комерційні результати, у тому числі високий рівень рентабельності; постійний зв'язок з інноваційною і науково-технічною діяльністю.

3. Основними перевагами отримання венчурного фінансування є те, що воно доступно тоді, коли інші джерела фінансування недоступні, здійснюється допомога професійних венчурних капіталістів в управлінні венчурним підприємством, а також те, що отримання венчурного фінансування покращує імідж компанії і полегшує доступ до інших фінансових джерел.

4. Для можливості отримання венчурного фінансування венчурні підприємства повинні мати в наявності розроблений бізнес-план, експертні висновки щодо інноваційного проек-

Рис. 3. Переваги створення венчурних підприємств у формі малих та середніх

ту. Підприємства повинні бути зареєстровані у формі акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю та мати в наявності узгоджений варіант виходу інвесторів з бізнесу. Запропонований інноваційний проект повинен забезпечувати зростання капіталу в середньому на 50%.

5. Малі та середні організаційні форми є переважаючими при створенні венчурних підприємств, оскільки є ідеальними об'єктами інвестування для інвесторів ризикового капіталу, оскільки зростання вартості таких підприємств, а значить і дохід інвестора адекватні ризику, який він приймає (особливо у виробничій та інноваційній сферах).

6. Перспективами подальших досліджень є встановлення етапів життєвого циклу венчурних підприємств відповідно до потреб фінансування, його джерел та рівня ризику, що допоможе виокремити групи витрат, які притаманні саме цій стадії життєвого циклу і які безпосередньо є об'єктами бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. Вип. 3. – 2007. – С. 25-42.
2. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К. : КНЕУ, 2000. – 171 с.
3. Герасимчук В.Г., Школьна О.В. Управління ризиками в іноземному венчурному фінансуванні інноваційних проектів / В.Г. Герасимчук, О.В Школьна // Вісн. нац. ун-ту Львів. політехніка. Пробл. економіки та упр. – 2008. – № 628. – С. 424-429.
4. Литвин І.В. Планування фінансового забезпечення і реалізації інноваційних проектів венчурних підприємств / І.В. Литвин // Вісн. нац. ун-ту Львів. політехніка. Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2008.– № 624. – С. 191-199.
5. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 412 с.
6. Петрук О.М., Мошенський С.З. Теорія та практика венчурного фінансування : монографія. – Житомир : Рута, 2008. – 248 с.
7. Samila S., Sorenson O. Venture capital as a catalyst to commercialization // Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology // At Imperial College London Business School, June 16-18, 2010.
8. Peneder M. The impact of venture capital on innovation behaviour and firm growth // Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance. – 2010. – № 12(2). – P. 83-107.
9. Bhide A. The Venturesome Economy. Princeton University Press, Princeton, 2007.
10. Українська асоціація венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/tech/ukrainskaja – associacija – venchurnogo – kapitala – planiruet –privlech – 284257/.
11. Клименко В.В. Венчурне фінансування інноваційного розвитку: світовий досвід і Україна / В.В. Клименко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2010. – № 1 (том 1). – С. 37-45.
12. Тульчинська С.О. Особливості венчурного фінансування інноваційної й науково-технологічної діяльності в Україні / С.О. Тульчинська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2007.– Вип. 5.– К. : НТУУ «КПІ», 2007. – С. 97-114.
13. Огляд ринку венчурного інвестування США і Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/institutes/vench_business/world_vench.html.
14. Стельмащук А.М. Розвиток малих інноваційних підприємств – ефективна форма позитивних технологічних змін / А.М. Стельмащук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 11-15.
15. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник. – М. : ЗАО «Бизнес-школа "Интел-синтез"», 2000. – 624 с.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 311.42:005

Берідзе Т.М.
кандидат технічних наук, доцент
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГІРНИЧОРУДНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

STATISTICAL PARAMETERS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT MINING COMPANIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі формування оптимальної системи статистичних показників для забезпечення ефективного управління підприємством. Для формування оптимальної системи статистичних показників доцільно виділити групи, або класи показників, що охоплюють усі аспекти функціонування підприємства, нерівномірність розвитку котрих відображається у темпах зростання, може слугувати характеристикою результативності управління.

Ключові слова: управління, моніторинг, показники, стратегія, каталізатор.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме формирования оптимальной системы статистических показателей для обеспечения эффективного управления предприятием. Для формирования оптимальной системы статистических показателей целесообразно выделить группы, или классы показателей, охватывающих все аспекты функционирования предприятия, неравномерность развития которых отображается в темпах роста и может служить характеристикой результативности управления.

Ключевые слова: управление, мониторинг, показатели, стратегия, катализатор.

ANNOTATION

The article deals with the problem of forming an optimal system of statistical indicators to ensure effective management. To generate an optimal system of statistical indicators, it is advisable to select groups or classes of indicators covering all aspects of the company, uneven development which is reflected in the growth rate can serve as a characteristic performance management.

Keywords: management, monitoring, performance, strategy, catalyst.

Важливою складовою в стратегічному управлінні гірничорудних підприємств є обґрунтована оцінка ефективності їхньої діяльності.

Постановка проблеми. Вирішення проблем ефективного стратегічного управління на підприємствах гірничорудного комплексу (ГРК) потрібно шукати не лише в області фінансових ресурсів, але також в області більш повного використання організаційних можливостей підприємства. Маються на увазі можливості щодо раціонального вибору стратегії розвитку підприємства і його регіональної інфраструктури і підкріплення її (стратегії) відповідним управлінням. Крім того, очевидно, що компетентне і професійне управління не можливе без глибокого і об'єктивного факторного економічного аналізу. Разом з тим існуючі стани інформаційно-аналітичного забезпечення, їх масивність, наявність багатьох критеріїв потребують подальшої дослідницької роботи у цій області, розробки нових, нетрадиційних рішень та підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначають ряд дослідників, стратегічне управління оперує конструкціями, котрі можуть бути охарактеризовані як концептуальне представлення проблеми, що вирішується з опором на теорію. Стратегічне управління орієнтовано перш за все на розробку практичних рекомендацій, використовуючи при цьому не лише власні моделі та інструментальні розробки, а і досягнення інших наук [2, с. 207, 3, с. 110-115, 4, с. 182]. У низці практичних випадків проектування складних систем стратегічного управління виконується без розробки питань організації процедур моніторингу.

Процес стратегічного управління на підприємствах гірничорудного комплексу заснований не лише на знаннях і уміннях керівників, але і на різноманітній інформації, що використовується ними для прийняття рішень. У динамічній конкурентоспроможній економіці висновки діяльності підприємства визначаються якістю управління, котре залежить від якості інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень. Розвиток ринкових відносин, формування нової структури власності, зміна системи управління вимагають формування адекватного цими змінами інформаційного забезпечення підприємницької діяльності, де головна роль належить узагальнюючим економічним показникам, здатним комплексно і загально оцінювати стан підприємства та його перспективи [1].

Виділення не вирішених раніше частин за-

гальної проблеми. Для успішного стратегічного управління гірничорудного підприємства необхідно визначити сукупність і уточнити зміст показників, які дозволять більш обґрунтовано давати оцінку використання застосованих і споживаних ресурсів на всіх етапах функціонування підприємства; планувати поточну діяльність підприємства і його структурних підрозділів; виявляти резерви підвищення виробництва тощо. Таким чином, у сьогоднішніх умовах у структурі економічної інформації підприємства більш значне місце повинна займати аналітична інформація. У зв'язку з цим своєчасність та достовірність управлінської інформації стає важливим фактором, що забезпечує можливість підвищення конкурентних переваг. Вивчення наукових джерел в області стратегічного управління свідчить про необхідність більш глибокого дослідження закономірностей формування і механізмів використання статистичних показників, що дозволять підвищити ефективність управління підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є побудова системи показників економічного моніторингу, яка повинна забезпечити своєчасні ефективні стратегічні управлінських рішення, а також адекватні оцінки фактичного економічного стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління на підприємствах ГРК складається з трьох етапів. На першому етапі відбувається моніторинг економічного стану підприємства. Визначаються показники, які на поточний час найкраще описують економічний стан підприємства. Проводиться їх детальний аналіз, взаємозв'язки між собою. Другий етап – прогнозування економічних показників – визначає, за допомогою яких методів здійснюється прогноз подальшого розвитку підприємства. Третій етап спрямований на досягнення бажаних результатів для покращення роботи підприємства. Таким чином, основою стратегічного управління є проведення комплексного економічного моніторингу підприємства. У свою чергу, здійснення моніторингу передбачає формування відповідної системи статистичних показників.

Для формування оптимальної системи статистичних показників доцільно виділити групи, або класи показників, що охоплюють усі аспекти функціонування підприємства, нерівномірність розвитку котрих відображається у темпах зростання, може слугувати характеристикою результативності управління і комерційної стійкості підприємства в цілому. Ця класифікація інваріантна масштабу і місії підприємства, конкретним цілям управління, тому вона може слугувати основою системи показників статистичного моніторингу, як з точки зору вибору вихідних показників, так і з точки зору їх типового упорядкування. Необхідно враховувати, що підприємство – це складна соціально економічна система, яка має такі складові: вхід, вихід, оснащення, каталізатор, суб'єктивна складова, упорядкованість.

Для побудови системи показників, що враховуються на підприємстві, були обрані показники, які найкраще характеризують стан підприємства на даний момент та можуть найкраще показати реальний стан справ.

Підприємства ГРК повинні самостійно розвивати відповідні інформаційні системи. В умовах ринкової економіки необхідно кожному підприємству розраховувати на свої сили і вирішувати питання інформатизації самостійно з урахуванням своїх фінансових ресурсів.

Конструктивним елементом системи економічного моніторингу є вхід. Вхід системи забезпечує сприйняття зовнішніх впливів. Вхід системи економічного моніторингу – збір необхідної інформації. На вході можна виділити три типи проблем у відповідності з трьома аспектами інформації: синтаксичні, семантичні і прагматичні.

У синтаксичному аспекті вхід економічного моніторингу забезпечує засоби і техніка спостережень за відібраними показниками. Це перш за все технічні засоби спостереження і фіксації первинних економічних показників. Система економічного моніторингу повинна створювати і вести фактографічні бази даних, котрі мають кількісну інформацію про умови, процеси і результати фінансово-господарській діяльності підприємства.

У семантичному (змістовому) плані вхід забезпечує відображення економічних величин в економічні показники.

У прагматичному аспекті на вході до системи економічного моніторингу із всього потоку інформації, що існує в середині підприємства, відфільтрувати дані, необхідні для перетворення в форму, зручну для сприйняття і аналізу в процесі прийняття господарських рішень. У першу чергу тут необхідно використовувати фінансову звітність, котра у сучасних умовах стає важливим засобом комунікації в господарстві. Окрім того, необхідно використовувати дані внутрішнього обліку [1].

Наступний конструктивний елемент системи економічного моніторингу – процесор. Процесор – це все те, що забезпечує перетворення входу системи у вихід. При конструктивному описі системи процесор розглядається як єдність упорядкованості (послідовності), оснащення і суб'єктивного фактора.

Упорядкованість – це порядок (правила) виконання етапів (кроків) перетворення входу у вихід.

У синтаксичному плані упорядкованість системи економічного моніторингу може бути описана схема руху інформаційних потоків на підприємствах ГРК. Кожен гірничо-збагачувальний комбінат має власне інформаційне середовище, в якому циркулюють потоки, що утворюють інформаційну систему підприєм-

ства. Хоча джерел і приймачів інформації на підприємстві може бути багато, повинен існувати єдиний центр обробки і первісного аналізу економічних даних, в якому створюється автоматизовані бази даних. Таким центром, звичайно, повинна стати інформаційна служба підприємства. Саме така служба є головною ланкою системи економічного моніторингу.

У семантичному аспекті упорядкованість системи економічного моніторингу описується алгоритмами і програмами переробки первісної економічної інформації в аналітичну інформацію.

У прагматичному аспекті упорядкованість описується способами, засобами і правилами доступу управлінських робітників до системи економічного моніторингу для забезпечення їх необхідною і своєчасною інформацією.

Оснащення – це сукупність засобів, що забезпечують перетворення входу у вихід.

Вхід системи «підприємство» – сировина, електроенергія, комплектуючі. Вихід системи – продукція, праця, послуги. До оснащення належать засоби праці. Узагальнюючим показником оснащення очевидно є показник вартості основних засобів. Суб'єктивний фактор – це люди, котрі забезпечують реалізацію функцій системи. Узагальнюючим є показник – штатні працівники. Також враховується показник – позаштатні працівники і працівники на умовах неповного робочого часу. Упорядкованість – характеристика послідовності і організації виробництва. При конструктивному описі господарських систем виділяється такий елемент як каталізатор. Каталізатор – те, на що діє швидкість основного перетворення в системі. На підприємстві роль каталізатора виконують засоби стимулювання праці [1, с. 132].

Показники (за класифікаційними ознаками):

1. Вихід: реалізована продукція, товарна продукція, собівартість товарної продукції.

2. Вхід: собівартість випущеної продукції, матеріали, матеріальні затрати.

3. Оснащення: залишкова вартість основних засобів, первісна вартість основних засобів, знос основних засобів.

4. Каталізатор: фонд оплати праці.

5. Суб'єктивний фактор: штатні працівники, позаштатні працівники і працівники на умовах неповного робочого часу.

6. Упорядкованість: отримані штрафи, цілоденні простої, брак, штрафи заплачені.

З багатьох показників, що враховуються на підприємствах, було відібрано 20 показників. Вони класифікуються за системними характеристиками. Вихідні показники: готова продукція, готова продукція випущена, товарна продукція. Вхідні показники: собівартість продукції, матеріали, матеріальні затрати. Оснащення: активна частина основних засобів, виробничі основні засоби, основні засоби. Каталізатор: фонд матеріального заохочення робітників, фонд матеріального заохочення промислово-виробничого персоналу, фонд заробітної плати робітників, фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу. Суб'єктивний фактор: чисельність спеціалістів, чисельність робітників. Упорядкованість: штрафи отримані, цілодобові простої, брак, штрафи заплачені. Виходячи із змістовної інтерпретації співвідношення темпів росту показників, вибирається те співвідношення темпів, котре у найбільшій мірі відповідає відомим критеріям успішності.

В ідеалі фактично упорядковані показники повинні співпадати з нормативними.

Були обрані показники, які найкраще характеризують економічний стан даного підприємства. Таким чином, проаналізувавши поточний стан ГРК, були вибрані 15 показників: реалізована продукція, товарна продукція, собівартість реалізації продукції, запаси, матеріальні затрати, залишкова вартість основних засобів, первісна вартість основних засобів, знос основних засобів, фонд оплати праці, штатні працівники, позаштатні працівники і на умовах неповного робочого часу, штрафи, пені, неустойки отримані, штрафи, пені, неустойки сплачені.

Класифікацію показників забезпечує виділення системних характеристик підприємства.

Вхід системи «підприємство» – сировина, електроенергія, комплектуючі. Найбільш загальним показником на даному підприємстві може бути показник собівартості продукції. Параметри входу відбирають по статтям витрат. Вихід системи – продукція, праця, послуги. Узагальнюючими показниками слугують показники товарної і реалізованої продукції. До оснащення відносяться засоби праці. В якості параметрів оснащення вибираються показники: залишкова вартість основних засобів, первісна вартість основних засобів, знос основних засобів.

Суб'єктивний фактор – це люди, котрі забезпечують реалізацію функцій системи. Узагальнюючим є показник – штатні працівники. Також враховується показник – позаштатні працівники і працівники на умовах неповного робочого часу. Важливо оцінити динаміку структури чисельності.

Упорядкованість – характеристика послідовності і організації виробництва. У статистичному і бухгалтерському обліках немає показників, що безпосередньо відображають дану системну характеристику підприємства. Із врахованих показників можна використовувати штрафи, пені, неустойки виплачені та отримані, так як всі вони в тій чи іншій мірі визначаються прийнятими правилами і контролем за виконанням.

При конструктивному описі господарських систем виділяється такий елемент як каталізатор. Каталізатор – це те, на що діє швидкість основного перетворення в системі. На підприємстві роль каталізатора виконують засоби стимулювання праці. Узагальнюючим показником каталізатора може бути фонд оплати праці.

Таким чином, системна класифікація показників і вибір найбільш загальних показників у кожному класі з урахуванням вимог обумовили набір із 15 показників, котрі повинні бути упорядковані.

В основі упорядкування показників лежать співвідношення темпів зростання показників – підвищення ефективності і зростання факторів, що її забезпечують.

Фондоозброєність – це співвідношення оснащення до суб'єктивного фактору. Зростання цього показника вказує на те, що кожний робітник приводить у рух усе більшу масу засобів праці.

Індикатором маси затраченого часу на підприємстві можуть слугувати засоби, що затрачені на його оплату, котрі є параметром каталізатора. Тобто нормативними є такі співвідношення показників: оснащення повинно бути більше каталізатору, а вихідні параметри більшими ніж каталізатор.

Особливої уваги заслуговують параметри упорядкованості, котрі по суті є показниками оціночного типу, зростання яких не можна признати позитивною тенденцією. Тому параметри упорядкування повинні зростати повільніше за інші параметри. Показники упорядкованості повинні бути меншими за всі інші.

На основі розглянутих співвідношень може бути побудований граф переваг, потім його замикання.

У таблиці 1 представлена матриця переваг, що відповідає замиканню графа. У матриці буквами позначені нормативні співвідношення, знаком «+» нормативні співвідношення швидких темпів зростання, «-»– повільних.

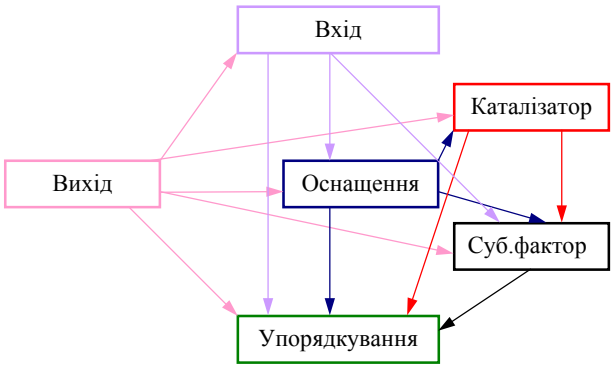


Рис. 1. Граф переваг

Для побудови оптимальної системи показників необхідно упорядкувати показники в середині кожної групи.

Показники виходу – товарна і реалізована продукція. Реалізована продукція – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін. Очевидно, що цей показник повинен зростати швидше ніж показник товарної продукції. Необхідно, щоб продукція не залежувалась на складах, так як це знижує швидкість обігу, відволікає кошти із реального обігу.

Показники входу – собівартість продукції, запаси, матеріальні затрати. Виходячи з потреб ресурсозбереження і економії найбільш важливим є показник матеріальні затрати, але не за рахунок запасів, що йдуть у виробництво.

Показники оснащення – залишкова вартість основних засобів, первісна вартість основних засобів, знос основних засобів. Найбільш активним елементом у засобах праці виступають знаряддя праці, саме вони складають матеріальну основу зростання об'ємів виробництва.

Показники каталізатора – фонд оплати праці. Каталізатор є фактором стимулювання виробничого процесу.

Показники суб'єктивного фактору – чисельність штатних працівників, а також чисельність позаштатних працівників, і працівників на умовах неповного робочого часу. В умовах інтенсифікації виробництва, використання більш досконалого і продуктивного устаткування необхідно швидко приймати нові технічні і інші рішення. Зменшення числа робітників ефективне лише тоді, коли це призводить до збільшення об'ємів виробництва.

Показники упорядкованості – штрафи, пені, неустойки отримані і сплачені. Зростання першого показника можна розцінювати як позитивну тенденцію. Штрафи сплачені є свого роду узагальнюючою характеристикою негативних факторів у діяльності підприємства, тому цей показник повинен зростати повільніше, ніж інші показники.

Таблиця 1

Матриця зв'язків між параметрами

Параметри	Вхід	Вихід	Оснащення	Упорядк.	Каталізатор	Суб. фактор
Вхід		-	Б	Д	+	Б
Вихід	А		А	А, Д	А, В, Г	А, Г
Оснащення	-	-		Д	В	В
Упорядк.	-	-	-		-	-
Каталізатор	-	-	-	Д		Г
Суб. фактор	-	-	-	Д	-	

А – Співвідношення: Вихід > Оснащення, Вихід > Вхід, Вихід > Каталізатор, Вихід > Суб'єктивний фактор.
Б – Співвідношення: Оснащення > Суб'єктивний фактор, Вхід > Суб'єктивний фактор, Вхід > Оснащення.
В – Співвідношення: Оснащення > Каталізатор, Вихід > Каталізатор.
Г – Співвідношення: Вихід > Каталізатор > Суб'єктивний фактор.
Д – Співвідношення – Вихід, Вхід, Оснащення, Каталізатор, Суб'єктивний фактор > Упорядкування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Побудована система показників економічного моніторингу повинна слугувати орієнтиром в прийнятті стратегічних управлінських і фінансових рішень, а також точкою відліку при оцінці фактичного фінансово-економічного стану підприємства. Ефективне стратегічне управління не можливе без застосування адекватних аналітичних процедур (аналізу, діагностики, прогнозування), котрі повинні відповідати рішенням, що приймаються, і умовам, у яких формується інформація. Такі процедури повинні постійно проводитися на підприємстві для того, щоб постійно відстежувати його стан. Економічний моніторинг дає представлення про поведінку кожного показника, що контролюється, і фіксує відхилення від допустимого рівня. Динаміка показника дає можливість спрогнозувати його вихід із області допустимих значень і завчасно прийняти відповідні управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погостинський Ю. А. Базовые модели экономического мониторинга предприятий : дис. … канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 1997.
2. Гагаринська Г.П. Менеджмент: стратегія виживання. – Самара : Самарський будинок друку, 1996. – 207 с.
3. Закс С. Стратегія і економіка: проблеми теорії і практики управління. – 1996. – С. 110-115.
4. . Отварухіна І.С. Стратегія економічного росту в умовах ринку. – Владивосток : Видавництво Далекосхідного університету, 1996 – 182 с.
5. Свідрик Т.І. Теоретичні засади моніторингу як інформаційно-аналітичної складової прийняття управлінський рішень // Наука й економіка: Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету, 2007 р.
6. Галіцин В.К. Системи моніторингу в управлінні економікою: моделювання та інформаційні системи в економіці. – Київ, 2001. – 244 с.
7. Пугачова М.В., Лебедєв Є.О. Питання створення статистичного моніторингу соціально-економічної сфери // Статистика України. – 1999. – № 2. – С. 60-64.
8. Фасхієв А.А. «Різноманітні моделі стратегічного управління на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.beintrend.ru.
9. Концептуальні основи статистичного моніторингу : монографія / Д.Д. Айстраханов, М.В. Пугачова, В.С. Степашко та ін. ; За ред. М.В. Пугачової. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2003. – 343 с.
10. Болквадзе И.Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышения эффективности системы управления : дис. … канд. экон. наук. – Москва, 2004.

УДК 311.21:630*6

Потапова М.Ю.
кандидат економічних наук, доцент
Національної академії статистики, обліку та аудиту

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ

INFORMATION AND ANALYTICAL PROVISIONING STATISTICAL ANALYSIS OF FORESTRY AND ITS SOLVENCY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розробці інформаційно-аналітичного забезпечення статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств. Це слугуватиме необхідним підґрунтям для прийняття відповідних ефективних управлінських рішень як на мікро-, так і на макрорівнях. Підкреслюється важливість розробки відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення, що слугуватиме «вхідною інформаційною точкою» статистичного аналізу рівня платоспроможності лісових господарств в Україні.

Ключові слова: інформаційно-аналітичне забезпечення, лісові господарства, платоспроможність, фінансова звітність, статистична звітність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке информационно-аналитического обеспечения статистического анализа платежеспособности лесных хозяйств. Это послужит необходимой основой для принятия соответствующих эффективных управленческих решений как на микро-, так и на макроуровнях. Подчеркивается важность разработки соответствующего информационно-аналитического обеспечения, которое послужит «входной информационной точкой» статистического анализа уровня платежеспособности лесных хозяйств в Украине.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, лесные хозяйства, платежеспособность, финансовая отчетность, статистическая отчетность.

ANNOTATION

The article is devoted to the development of information and analytical provisioning statistical analysis of the solvency of forestry. This will serve as an essential basis for the adoption of appropriate and effective management decisions at both micro– and macro– levels. It is emphasized the importance of developing appropriate information and analytical provisioning, which will serve as the «entry point information» for statistical analysis of the level of solvency of forestry in Ukraine.

Keywords: information and analytical provisioning, forestry, solvency, financial reporting, statistical reporting.

Постановка проблеми. В умовах функціонування сучасного лісового господарства за умови невизначеного ринкового середовища одним із найважливіших питань є його інформаційно-аналітичне забезпечення. В Україні невизначеність середовища господарювання виникає на тлі розвитку трансформаційних процесів. Нині становлення та інтенсивного розвитку інформаційної ери, питання інформаційно-аналітичного забезпечення стали надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню лісового господарства, його функціонуванню і розвитку, присвячені роботи багатьох вчених. Серед них можна виділити таких науковців як: О. Восьмірко [1], В. Данилко [2], А. Огінська [3], В. Тарасова [4], О. Шубалий [5] та ін. Вивченням інформаційно-аналітичного забезпечення та дослідженням місця статистики у системі управління соціально-економічним розвитком займалися такі фахівці, як А. Головач [6], В. Саріогло [7] та ін.

Постановка завдання. Проблема інформаційного-аналітичного забезпечення статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств є надзвичайно актуальною, оскільки головним її джерелом є фінансова звітність господарюючого суб'єкта. Метою статті є розкриття основних аспектів та джерел поповнення вхідного потоку інформаційного фонду для статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ліси України за своїм призначенням і розташуванням виконують водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі та інші функції, забезпечуючи потреби суспільства у лісових ресурсах. Загальна площа лісового фонду України становить 10,4 млн га, із яких вкритих лісовою рослинністю – 9,6 млн га. Лісистість території нашої країни становить 15,9% [8].

В останні роки в умовах недостатнього фінансування з боку держави практично 80% витрат на ведення лісового господарства покривається за рахунок власних коштів підприємств. Так, якщо у 1992 році питома вага бюджетних коштів серед витрат на ведення лісового господарства та природоохоронні заходи складала 86%, то у 2013 році – лише 20%, знизившись більше ніж у 4 рази за цей період [9].

Отже, в умовах функціонування сучасного лісового господарства при невизначеному конкурентному середовищі виникає потреба у проведенні статистичного дослідження його платоспроможності.

Уперше думку про основні етапи статистичного дослідження висловив професор і радник Геттінгенського університету в Німеччині Август-Людвіг Шлецер (1735–1809). Так, він виділив такі етапи: спостереження, зведення і аналіз. Шлецер поставив питання про точність та достовірність статистичних даних, вимагав ставитися до них критично, тобто перевіряти їх щодо об'єктивності. Він дійшов висновку про

необхідність організації систематичного збирання статистичних даних органами державної влади на противагу отриманню даних із різноманітних документів, з описань мандрівників тощо [10, с. 55].

Процеси збирання, зберігання, оброблення і передачі інформації значно впливають на управління економікою. Ефективність суспільного виробництва значною мірою залежить від рівня організації інформаційних процесів. Глибоке знання природи інформації та специфіки інформаційних процесів, що відбуваються в економіці, дозволяють підвищити цей рівень [6, с. 21].

Організація статистичного дослідження та розробка його інформаційно-аналітичного забезпечення вимагає чіткого розуміння мети, завдань, об'єкта, предмету статистичного аналізу, дотримання його принципів, способів збирання необхідної вхідної інформації, здатності використовувати на практиці статистичну методологію та здійснювати відповідні аналітичні розрахунки, формувати на основі вихідної інформації ґрунтовні висновки та оптимальні управлінські рішення. Для раціонального проведення статистичного дослідження платоспроможності лісових господарств слід дотримуватися низки умов щодо науково-методичного, організаційного, ресурсного, кадрового та інформаційного забезпечення.

Статистичне дослідження починається з етапу статистичного спостереження, у результаті чого формується масив вхідної інформації, основою якого є фінансова звітність лісового господарства про платоспроможність. На цьому етапі використовується метод масового спостереження, заснований на «законі великих чисел», тому що кількісні закономірності у фінансово-господарській діяльності лісових господарств чітко виявляються при вивченні та оцінці рівня їх платоспроможності.

Слід зазначити, що масове статистичне спостереження дає вхідну базу у вигляді інформаційного потоку для статистичних узагальнень і характеристики об'єктивних закономірностей платоспроможності лісових господарств. Результати, що отримані у формі статистичних даних, показують точний результат, оскільки вони спираються не на окремі факти, а на їх сукупність.

Виходячи із методології статистики, збір масових даних, у тому числі і про платоспроможність лісових господарств, має проводитися органами різних територіальних рівнів Державної служби статистики України та Державного агентства лісових ресурсів України, науково-дослідними інститутами, економічними та аналітичними службами, аналітичними відділами лісових господарств. Проблема інформаційно-аналітичного забезпечення є першочерговою для проведення статистичного аналізу та оцінки рівня платоспроможності лісових господарств. Так, відомості про платоспроможність лісових господарств є підставою для перспективних розрахунків бюджетного фінансування їх розвитку в майбутніх періодах, а визначення кола партнерів та конкурентів на ринку дозволяє запобігти банкрутству, скоординувати роботу комерційних і державних структур тощо. Наявність якісної інформації надає можливість правильно й рішуче керувати економічними та соціальними процесами. Так, відомості про платоспроможність лісових господарств регіонів і країни в цілому є підставою для перспективних розрахунків їх фінансового стану, основою для розробки державної програми «соціального забезпечення та стимулювання бізнесу» лісових господарств державної форми власності, визначення механізму індексації тощо.

В умовах невизначеного ринкового середовища інформаційно-аналітичне забезпечення проведення статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств розглядається «як соціально-економічний феномен, пов'язаний з фінансово-господарською діяльністю лісових господарств в певних умовах при впливі зовнішніх та внутрішніх чинників». Поряд з тим інформаційно-аналітичне забезпечення є вхідною точкою та необхідною умовою для здійснення статистичного аналізу та оцінки платоспроможності лісових господарств.

Основу інформаційного забезпечення управління складають такі категорії як «дані»,»інформація» і «знання». Даними є певна сукупність фактів, що необов'язково пов'язані між собою. Дані можуть бути перетворені на «інформацію». Згідно Закону України «Про інформацію», під інформацією розуміють будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді, а під статистичною інформацією – документовану інформацію, що дає кількісну характеристику масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній, культурній та інших сферах життя суспільства [11].

Так, статистична інформація отримується на підставі проведених статистичних спостережень органами державної статистики різних рівнів. Вона може існувати також у вигляді первинних даних щодо відповідей респондентів та аналітичних матеріалів, підготовлених на підставі цих даних.

Ефективність роботи статистичних органів суттєво залежить від правильної організації статистичного дослідження суб'єктів господарювання, враховуючи їх форму власності, вид діяльності, специфіку ведення бізнесу тощо. Тому для проведення статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств необхідно розпочати із визначення місця об'єкту дослідження у державному класифікаторі, який використовуються органами державної статистики – Державною службою статистики України. Національні (державні) статистичні класифікації (класифікатори) призначені для

групування та систематизації інформації про поняття, об'єкти, явища, тощо в стандартний формат, що допомагає визначити їх подібність.

Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення статистичного аналізу – це система інформації, способи її обробки, що дає змогу виявити реальну діяльність об'єкта, дію чинників, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних дій щодо управління у найближчий термін. Його відмінність від інформаційного забезпечення управління полягає у тому, що останнє отримує не лише дані на основі збирання та обробки інформації, а й результати аналізу.

Змістовність статистичного аналізу та оцінки рівня платоспроможності лісових господарств, його глибина та повнота обліку всіх чинників, що впливають на рівень платоспроможності, певною мірою визначає стан інформаційно-аналітичного забезпечення, повноту вхідного потоку інформації (його вичерпність, адекватність, точність, надійність, об'єктивність).

В умовах ринкового середовища перед інформаційно-аналітичним забезпеченням статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств постають такі завдання:

– визначення потреб у достовірній, об'єктивній та надійній вхідній інформації про платоспроможність лісових господарств, з точки зору її своєчасності, необхідності та достатності для проведення глибокого статистичного аналізу та оцінки її рівня;

– встановлення та вивчення можливих методів виміру, джерел отримання, періодичності оновлення даних для аналітичних розрахунків за умови доступності їх одержання;

– визначення порядку фіксації, трансформації, зберігання, руху та використання статистичної інформації, а також її перетворення в аналітичну інформацію, що відповідає потребам управління за змістом та обсягом різного рівня користувачів тощо.

В умовах ринку рішення щодо вибору джерела статистичної інформації приймається органами державної статистики самостійно, з урахуванням якості та своєчасності подання інформації, витрат, а також обов'язків, які виникають у зв'язку з цим у респондентів. Згідно із законодавчо-нормативною базою, джерелами первинної інформації для статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств можуть бути: планово-нормативна документація (нормативи, бухгалтерська звітність (типові форми, спеціалізовані форми), акти ревізій та перевірок фінансових органів, податкової інспекції, аудиторських фірм, середньогалузеві показники та показники за територіальними округами, відомості кредитних органів, покупців, постачальників тощо.

Звичайно, даний перелік джерел статистичної інформації для статистичного аналізу та оцінки рівня платоспроможності лісових господарств в умовах невизначеного ринкового середовища є досить умовним, загальним та неконкретизованим.

Основою інформаційного підґрунтя статистичного аналізу та оцінки рівня платоспроможності лісових господарств є фінансова звітність суб'єктів господарювання. Узагальнюючий статистичний аналіз платоспроможності лісових господарств здійснюється на основі різних джерел вхідної інформації. Так, це можуть бути: нормативно-правові акти (Закони України, укази, інструкції тощо), що допомагають у здійсненні лісомисливської діяльності на території України; Господарський, Лісовий та Бюджетний кодекси; положення, методичні розробки і аналітичні матеріали Державного агентства лісових ресурсів України і Державної служби статистики України (нормативно-довідкові дані); форма 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; форма 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; форма 3 «Звіт про рух грошових коштів»; форма 4 «Звіт про власний капітал»; форма 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (фінансова звітність); форма 2-тп (мисливство) «Ведення мисливського господарства»; форма 1-заповідник «Заповідники та національні природні парки»; форма 3-лг «Лісогосподарська діяльність» (статистична звітність) [12].

Таким чином, вхідною інформаційною базою для статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств виступає широке коло інформаційних джерел, що формують інформаційне підґрунтя для статистичного аналізу, і в повній мірі забезпечують її достовірність, надійність, точність, об'єктивність. Поряд з тим непередбачуваність законодавчо-нормативної бази (зокрема, природоохоронного та податкового законодавства) виступає як окрема економічна проблема, що перешкоджає довгостроковому плануванню розвитку лісових господарств, їх природовідновлювальних та природоохоронних робіт на майбутні періоди, а також виступає негативним чинником для фінансово-господарської діяльності.

У процесі статистичного аналізу та оцінки рівня платоспроможності лісових господарств первинна вхідна інформація проходить відповідну аналітичну обробку. Так, проводиться порівняння досягнутих фінансових ресурсів з даними за минулі відрізки часу, з нормативними значеннями, показниками інших підприємств та регіонів країни, середньогалузевими значеннями; визначається вплив різних чинників на рівень платоспроможності у умовах функціонування ринку; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, перспективи розвитку і напрями вдосконалення.

Слід зазначити, що обґрунтовані управлінські рішення можуть бути прийняті лише після ретельного опрацювання великого обсягу інформації про фінансові ресурси, їх склад та наявність у той момент часу, станом на який необхідно погасити зобов'язання лісових господарств. У рам-

ках цього процесу інформація перетворюється, використовується, здійснює «вплив» на лісові господарства і знову повертається до Державного агентства лісових ресурсів України. У системі управління статистичний аналіз платоспроможності займає проміжне місце між збиранням і обробкою інформації та прийняттям необхідних управлінських рішень. Об'єктивність оцінки стану об'єкту, ефективність результатів статистичного аналізу, оптимальність та актуальність варіантів управлінських рішень залежить не тільки від глибини статистичного дослідження рівня платоспроможності лісових господарств, але і від правильності вибору методики дослідження; обсягів, достовірності, своєчасності, повноти і якості економічної інформації, що використано.

Для сталого державного управління лісовими господарствами та виконання міжнародних зобов'язань у сфері лісового господарства й охорони природи в сучасних умовах потрібно враховувати національні особливості ведення лісового господарства та позитивні надбання попередніх періодів. Уникнути помилок під час удосконалення професійної системи управління державними лісовими господарствами можливо, лише аналізуючи попередні недоліки і причини їх виникнення.

Висновки з проведеного дослідження. Без розробки відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення ефективне управління економікою неможливе. Статистичний аналіз платоспроможності лісових господарств на основі інформаційно-аналітичного забезпечення дозволяє державі запобігти банкрутств лісових господарств державної форми власності, надаючи фінансову допомогу та підтримку лісового сектору на належному рівні з метою забезпечення економічної стабільності країни на майбутні періоди. Державне лісове господарство та його територіальні підрозділи використовують для визначення «проблемних» лісових господарств, що потребують державної допомоги і нездатні якісно виконувати свої завдання, скоординувати роботу окремих комерційних і державних структур тощо.

Інформаційно-аналітичне забезпечення статистичного аналізу лісових господарства у частині їх платоспроможності є підґрунтям для фіскальної політики держави, зокрема для державного регулювання та відтворення лісів, інтенсивного використання енергозберігаючої технології тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Восьмирко Е.О. Статистика окружающей среды: краткая история и перспективы развития на будущее / Е.О. Восьмирко // Вопросы статистики. – 2013. – № 6. – С. 3-6.
2. Данилко В.К. Методологічні засади екологічної статистики : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.03.01 / В. К. Данилко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 32 с.
3. Огінська А.Г. Статистика лісового господарства у контексті міжнародних процесів сталого управління лісами / А.Г. Огінська // Статистика України. – 2009. – № 4.– С. 81-84.
4. Тарасова В.В. Екологічна статистика (з блочно-модульною формою контролю знань) : підручник / В.В. Тарасова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
5. Шубалий О.М. Методичні та прикладні засади інтегрального оцінювання комплексності використання лісоресурсного потенціалу / О.М. Шубалий // Статистика України. – 2011. – № 3.– С. 60-66.
6. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : навч. посібник / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
7. Саріогло В.Г. Модернізація інформаційного забезпечення соціальної політики на основі мікроімітаційного моделювання / В.Г. Саріогло // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 128-135.
8. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dklg.kmu.gov.ua/forest/.
9. Лісове господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lesovod.org.ua/node/22363.
10. Чекотовський Е.В. Історія статистичної науки : навч. посіб. / Е.В. Чекотовський. – К. : Знання, 2011. – 495 с.
11. Закон України «Про інформацію» від 02.10.92 № 2657-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.6:004.4:681.518

Антонюк Л.В.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри фундаментально-економічних
та суспільно-гуманітарних дисциплін
Вінницького кооперативного інституту

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ

EFFICIENCY OF COMPUTER TECHNOLOGIES IN ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ
У статті проведений аналіз сучасного стану поширення інформаційних технологій в обліку. Виявлено характерні переваги використання комп'ютерних технологій і специфіку програмного забезпечення економічного аналізу. Розглянуто основні показники оцінки ефективності будь-яких заходів з автоматизації обліку.
Ключові слова: комп'ютерні технології, економічний аналіз, бухгалтерський облік, ефективність, інформаційні системи.

АННОТАЦИЯ
В статье проведен анализ современного состояния распространения информационных технологий в учете. Выявлены характерные преимущества использования компьютерных технологий и специфику программного обеспечения экономического анализа. Рассмотрены основные показатели оценки эффективности любых мер по автоматизации учета.
Ключевые слова: компьютерные технологии, экономический анализ, бухгалтерский учет, эффективность, информационные системы.

ANNOTATION
This article analyzed the current state of the spread of information technology in accounting. Show the characteristic advantages of using computer technology and software specifics economic analysis. The main indicators for evaluating the effectiveness of any measures to automate.
Keywords: computer technology, economic analysis, accounting, performance, information systems.

Постановка проблеми. Неможливість урахувати всі особливості діяльності підприємства, зміни зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства та потреба забезпечення відповідності можливостей інформаційної системи і вимог споживачів облікової інформації обумовлюють потребу постійного розвитку інформаційної системи підприємства. Вивчення питань проектування та удосконалення інформаційних систем підприємства буде корисним майбутнім головним бухгалтерам та керівникам підприємств при розгляді питання здійснення автоматизації обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційні системи у бухгалтерському обліку сьогодні досліджують такі українські вчені, як С. Івахненков [3], О.В. Клименко [2], С. Кузнецова, Ю. Кузьмінський, І. Матвієнко-Зубенко, М. Пушкар, Л. Терещенко та ін. Проблемі автоматизації аудиторської діяльності у своїх дослідженнях приділяли значну увагу як зарубіжні, так і українські вчені, серед яких: Е. Чамберс, К. Кловз, Г.В. Федорова, В.Ю. Лісіна, П.В. Іванюта [1], Б.В. Кудрицький та ін.

Метою статті є дослідження ефективності використання комп'ютерних технологій в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний рівень комп'ютеризації суспільства насамперед визначає використання новітніх технічних, технологічних, програмних засобів у різних інформаційних системах економічних об'єктів.

Створення інформаційних систем сприяє підвищенню ефективності виробництва економічного об'єкта й забезпечує якість управління. Найбільша ефективність досягається при оптимізації планів роботи підприємств, фірм і галузей, швидкому виробленні оперативних рішень, чіткому маневруванні матеріальними та фінансовими ресурсами тощо [1, с. 18].

Розвиток комп'ютерних технологій дозволив виконувати окремі операції, пов'язані з опрацюванням інформації за незначні періоди часу. Однак досягнення оптимального результату, тобто надання повної, достовірної та своєчасної інформації користувачам, неможливе без правильного використання наявної електронно-обчислювальної техніки. Для забезпечення раціонального використання наявної електронно-обчислювальної техніки та її можливостей слід правильно поєднати з людською працею та налагодити обмін електронною або паперовою інформацією, тобто впорядкувати елементи ін-

формаційної системи [2, с. 75].

Поширення інформаційних технологій в економіці та, зокрема, у бухгалтерському обліку, принесло із собою масштабні революційні зміни. Інформаційні системи почали змінювати звичну структуру управління. В умовах ринкової економіки саме бухгалтерія є основним органом формування масивів управлінської інформації, а облікова бухгалтерська система охоплює практично весь процес формування, опрацювання й передавання для потреб управління техніко-економічної інформації [3, с. 80].

Інформаційні системи передбачають використання інформаційних технологій. Технологія – це послідовність дій над предметом з метою одержання кінцевого продукту. Будь-яка інформаційна система характеризується наявністю технології перетворення вхідних даних у результатну інформацію. Такі технології прийнято називати інформаційними. Інформаційна технологія – це комплекс методів і процедур, за допомогою яких реалізуються функції збору, передавання, обробки, зберігання та доведення до користувача інформації в організаційно-управлінських системах з використанням обраного комплексу технічних засобів [2, с. 25].

Широке використання комп'ютерних технологій сприяє не лише збільшенню й підвищенню методичного рівня економічного аналізу, а й створенню його оптимальної організаційній моделі.

Проведення економічного аналізу в умовах використання інформаційних технологій є наслідком загального швидкого розвитку, пов'язаного не тільки з удосконаленням самої комп'ютерної техніки та засобів комунікацій, й з розробкою методологічних і методичних підходів для здійснення аналізу, в яких враховано нові можливості.

Комплексна комп'ютеризація аналізу є основою збереження його цілісності (системності). У теорії аналізу господарської діяльності вже створені основи системного комплексного аналізу, що забезпечують функціональну, технічну, методичну та інформаційну сумісність складових частин аналізу як єдиного цілого. Завдяки цьому досягаються об'єктивність даних аналізу та їх достовірність.

Складність вирішення проблем теоретичного обґрунтування організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі та розробки програмного забезпечення автоматизованої системи економічного аналізу визначена не лише різноманітністю напрямів господарської діяльності підприємств різних галузей економіки, їх форм власності, й різноманітністю видів і завдань аналітичної роботи, необхідної для ефективного управління підприємством у складних і динамічних умовах ринкової економіки. Основне завдання організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі полягає у забезпеченні прийняття своєчасних науково обґрунтованих управлінських рішень, що стосується різних аспектів діяльності господарюючого суб'єкта з урахуванням великої кількості внутрішніх і зовнішніх факторів впливу.

Характерним при організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі є:

• *підвищення системності економічного аналізу*, що зумовлено необхідністю чітко визначити й формалізувати аналітичні завдання під час їх вирішення в автоматичному режимі. Формалізація аналітичних завдань усуває їх дублювання, сприяє чіткішому визначенню обсягу та якісного складу інформаційної бази економічного аналізу, стає безпосереднім об'єктом економіко-математичного моделювання, що суттєво збільшує глибину аналітичного дослідження господарської діяльності;

• *забезпечення аналізу впливу на досліджуваний об'єкт широкого кола внутрішніх і зовнішніх факторів*, що сприяє підвищенню ступеня наукової обґрунтованості управлінських рішень, які приймаються на підставі результатів економічного аналізу;

• *підвищення достовірності та надійності отриманих результатів економічного аналізу*, що забезпечується оперативним коригуванням даних бухгалтерського обліку;

• *розширення можливостей реалізації аналітичних досліджень* – використання комп'ютерів дає можливість у режимі реального часу проводити оперативний та ситуаційний аналіз, збільшувати можливість проведення багатоваріантного прогнозного аналізу, що передбачає оброблення та розрахунок низки підходів та прийняття оптимальних управлінських рішень шляхом вибору найбільш придатного;

• *створення можливостей для проведення комплексних аналітичних досліджень* пов'язане з оперативним обробленням великих масивів вхідної аналітичної інформації.

Важливим для роботи аналітиків є принципи побудови комп'ютерної інформаційної системи підприємства (КІСП).

Комп'ютерна інформаційна система підприємства – це сукупність економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, технологічних засобів і рішень, а також спеціалістів, призначена для оброблення інформації та прийняття управлінських рішень.

До комплексної комп'ютеризації економічного аналізу в умовах КІСП дозволяють перейти електронні мережі. На сьогодні широкого розповсюдження набула мережа Internet. Internet є глобальною системою з'єднаних комп'ютерних мереж, складовою якої є електронна пошта. Internet складається із сотень вільно з'єднаних мереж, і немає жодної окремої людини або організації, що відповідає за її роботу [1, с. 51].

Програмне забезпечення економічного аналізу має свою специфіку, оскільки:

• аналітичні завдання передбачають комплексний характер дослідження процесу, тобто високу концентрацію аналітичних процедур;

• аналіз повинен забезпечувати максимальну оперативність представлення результатів;

• існує багатоваріантність форм і змісту результатних даних, яка обумовлена інформаційними погребами користувачів різних рівнів управління:

• висока значимість результатної інформації для прийняття управлінських рішень передбачає автоматизовану перевірку її достовірності:

• необхідність урахування різноманітних джерел інформації.

Тому програми повинні бути гнучкими щодо внесення доповнень і мати високий рівень сегментації (модульності).

При проведенні комплексних економічних досліджень інформаційна база аналізу повинна формуватися в розрахунку на її використання в межах не одного аналітичного завдання, а їх комплексу. Формування баз даних для аналітичних розрахунків – це складний процес, який передбачає раціональне групування й оброблення первинної інформації та забезпечення її структурної побудови за рахунок процесів алгоритмізації. Таким чином, необхідна побудова автоматизованого банку даних, де зосереджується значний за обсягом масив облікової, нормативно-довідкової, планової та іншої інформації. У подальшому шляхом інтегрування аналітичного оброблення інформації одні й ті ж вихідні дані можуть бути задіяні у вирішенні ряду аналітичних завдань. Саме така організація формування вхідної інформаційної бази комплексного аналізу забезпечує виконання принципу однократного введення інформації з наступним багаторазовим і багатоаспектним її використанням. Бази даних дають змогу комплексно проаналізувати всі види діяльності господарюючого суб'єкта [1, с. 57].

Метою автоматизації обліку є зменшення витрат на утримання облікового персоналу при умові постійного збільшення інформаційного навантаження на працівників бухгалтерії – тобто при збільшенні обсягів облікової інформації, яка повинна бути опрацьована на підприємстві. Оцінити ефективність будь-яких заходів, пов'язаних з удосконаленням обліку, можна за допомогою таких показників:

Абсолютний показник економії

$$В_{ЕК} = Вр\text{-}Вк,$$

де $В_{ЕК}$ – сума економії

Вр – витрати при ручному способі обробки облікової інформації;

Вк – витрати при комп'ютеризованому способі обробки облікової інформації.

Вартість розробки КСБО

$$В = в0+в1+в2 + в3 + в4:$$

в0 – вартість проектування КСБО;

в1 – вартість програмно-апаратних засобів;

в2 – вартість створення локальної обчислювальної мережі (ЛОМ);

в3 – вартість розробки і налагодження прикладного програмного забезпечення в рамках КСБО.

в4 – вартість розробки експлуатаційної документації і навчання спеціалістів.

Економічна ефективність КСБО

$$\Delta В = \sum_{Л}^{n} В_{Л}^{Р} - \sum_{Л=1}^{m} В_{Л}^{К},$$

де ΔВ – економія при застосуванні засобів обчислювальної техніки;

$\sum_{Л}^{n} В_{Л}^{Р}$ – сума витрат на обробку інформації при паперовому способі обробки облікової інформації;

$\sum_{Л=1}^{m} В_{Л}^{К}$ – сума витрат на обробку інформації при комп'ютеризованій обробці даних;

Ефективність використання комп'ютерів

$$Im = Т_{к} : Т_{р},$$

де $Т_{р}$ – сума трудових витрат при ручному способі обробки інформації;

$Т_{к}$ – сума трудових витрат при комп'ютеризованій обробці даних.

Зменшення трудомісткості робіт

$$Т_{ЕК} = Т_{Р} - Т_{К},$$

де $Т_{ЕК}$ – величина абсолютного скорочення трудових витрат (на місяць) в результаті комп'ютеризації обліку;

$Т_{Р}$ – сума трудових витрат при ручному способі обробки інформації;

$Т_{К}$ – сума трудових витрат при комп'ютеризованій обробці даних.

Кількість типових операцій, які можна додатково виконати за одиницю часу

$$К_{т} = (Т_{Р} - Т_{К})*К,$$

де $Т_{Р}$ – трудомісткість виконання типової операції при ручному способі обробки інформації;

$Т_{К}$ – трудомісткість виконання типової операції при комп'ютеризованій обробці даних;

К – середня кількість типових операцій, що виконуються в даний момент.

Питомі витрати для будь-якої категорії обладнання

$$В = \frac{П}{Ч * К * З},$$

де П – повні витрати на експлуатацію даної категорії обладнання;

Ч – розрахунковий період експлуатації;

К – коефіцієнт використання обладнання;

З – максимально можливе завантаження обладнання (в одиницях завантаження).

Строк окупності витрат на розробку КСБО

$$С = \frac{В}{П_{р}},$$

де В – вартість розробки КСБО;

$П_{р}$ – середній прибуток, що отриманий при використанні КСБО за період;

Чисельність облікових працівників, що підлягають вивільненню

$$Ч_{вив} = \frac{Т_{ек}}{Ф_{м}},$$

де $Т_{ек}$ – величина абсолютного скорочення трудових витрат (на місяць) у результаті комп'ютеризації обліку;

$Ф_{м}$ – місячний фонд часу одного облікового працівника.

Чисельність облікових працівників, що підлягають вивільненню

$$Ч_{вив} = К_к*К_з*К_{зв}*П_о*(Н-1)-П_р,$$

де $К_к$ – кількість комп'ютерів даного виду;

$К_з$ – коефіцієнт змінності роботи;

$К_{зв}$ – коефіцієнт завантаження комп'ютерів;

$П_о$ – кількість обслуговуючого персоналу, що припадає на один комп'ютер;

Н – норматив підвищення продуктивності праці за даних комп'ютерів;

$П_р$ – чисельність працівників, зайнятих ремонтним обслуговуванням комп'ютерів [2, с. 84].

Висновки. Комп'ютерні технології суттєво підвищують якість обробки облікової інформації. При цьому застосування комп'ютерів змінює зміст та організацію праці облікового персоналу: зменшується кількість ручних операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення регістрів та звітних форм. Облікова праця стає більш творчою, спрямованою на організацію й удосконалення обліку. Розвиток інформаційних технологій бухгалтерського обліку за останні роки йде все більш зростаючими темпами.

Отже, ефективність бухгалтерського обліку стає більшою із застосуванням сучасних комп'ютерних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 180 с.
2. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / О.В. Клименко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
3. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навчальний посібник / С.В. Івахненков. – 4-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 343 с.

УДК 338.121.4

Булкин С.М.
аспирант кафедры экономической кибернетики
Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеца

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ ФАЗ ПРОНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

THE CONCEPTUAL APPROACH TO THE IDENTIFICATION OF THE PHASES OF PENETRATION OF THE FINANCIAL CRISIS IN THE REAL SECTOR

АННОТАЦИЯ
Статья посвящена исследованию закономерностей проникновения финансового кризиса в реальный сектор экономики. Рассмотрены возможные каналы проникновения и определено их соответствие конкретным проявлениям финансового кризиса. Определена структура индикаторов, которые позволяют идентифицировать фазу проникновения финансового кризиса в реальный сектор.
Ключевые слова: финансовый кризис, реальный сектор экономики, индикаторы, канал распространения, этап проникновения.

АНОТАЦІЯ
Стаття присвячена дослідженню закономірностей проникнення фінансової кризи в реальний сектор економіки. Розглянуто можливі канали проникнення і визначено їх відповідність конкретним проявам фінансової кризи. Визначена структура індикаторів, які дозволяють ідентифікувати фазу проникнення фінансової кризи у реальний сектор.
Ключові слова: фінансова криза, реальний сектор економіки, індикатори, канал розповсюдження, етап проникнення.

ANNOTATION
The article investigates the patterns of penetration of the financial crisis in the real economy. The possible channels of penetration and to specify their specific manifestations of financial crisis. Determined the structure of indicators which allow to identify the phase of penetration of the financial crisis in the real sector.
Keywords: financial crisis, the real economy, indicators, distribution channel, stage of penetration.

Постановка проблемы. В современной экономической системе проблема распознавания, предупреждения и снижения последствий кризисных явлений во всех сферах экономики является глобальной. Это связано с усилившейся глобализацией мировой экономики, а также ролью транснациональных корпораций во всех видах экономической деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением вопросов зарождения, идентификации и распространения финансовых кризисов занимались такие зарубежные ученые, как: Л. Камински, С. Лизондо, К. Рейнхард [12], Л. Маурин, М. Тойванен [2], М. Коуз [3], Ф. Дэвис, Д Карим [13], К. Мюльдер [21] и др. Однако в Украине такие разработки не проводились на регулярной основе. Кроме того, вопросы взаимодействия кризисов в финансовом и реальном секторе весьма слабо освещаются в литературе. Поэтому тема работы является весьма актуальной.

Постановка задания. Основной целью исследования является формирование концептуального подхода к идентификации фаз проникновения финансового кризиса в реальный сектор экономики. Для этого необходимо рассмотреть проявления финансового кризиса, соответствующие им каналы проникновения в реальный сектор, а также сформировать индикаторную систему для идентификации фазы проникновения.

Изложение основного материала исследования. В современной мировой экономической системе все элементы находятся в тесной взаимосвязи. В предыдущих исследованиях [23] было исследовано распространение финансового кризиса на мировом уровне. Период такого распространения – меньше чем 1 год, причём следует отметить, что в ретроспективе развития мировых экономических систем он уменьшается. На макроуровне процесс распространения кризиса из одного сектора в другой происходит ещё быстрее. Так, период проникновения финансового кризиса в реальный сектор составляет от 5 до 8 месяцев. Однако существует и противоположное мнение о том, что системный кризис в экономике порождается диспропорциями в реальном секторе и лишь после этого происходит надувание финансового пузыря [1]. Однако, в соответствии с анализом, проведенным ранее, целесообразно остановиться на предшествовании кризиса в финансовом секторе кризису в реальном. Именно потенциально более высокая доходность и быстрый период оборачиваемости способствует раздуванию финансового пузыря, после чего происходит его проникновение в реальный сектор.

Несмотря на то, что процесс проникновения финансового кризиса в реальный сектор происходит разными каналами, наиболее изученным проявлением финансового кризиса в этом аспекте остается банковский кризис. В современной научной литературе процесс распространения банковского кризиса в реальный сектор рассматривается с точки зрения кредитования и депонирования [2]. Это связано с ролью банков как основного института осуществляющего перераспределение свободного капитала в экономике. Данное предположение подтверждает и статистика предыдущих финансовых кризисов, подавляющее большинство которых являлись двойными или тройными (т.е. включают в себя

несколько проявлений финансового кризиса), в которых присутствовал банковский кризис. При этом большинство из них перекинулись в реальный сектор [3].

Распространение кризиса происходит не только через банковский канал кредитования, но и через фондовый рынок, когда происходит падение стоимости акций и, соответственно, отток акционерного капитала [4]. При этом механизм проникновения кризиса на фондовом рынке в реальный сектор таков: падение фондового рынка приводит к резкому сокращению капитализации крупных корпораций, к уменьшению сумм залогов, под которые выдаются иностранные кредиты, и к еще большему обострению проблем в отношениях заемщиков с кредиторами. Сочетание этих факторов «запускает» сначала локальные, а затем расширяющиеся цепочки последствий, которые приведены на рисунке 1.

Третьим важным каналом распространения финансового кризиса в реальный сектор является валютный канал. Учитывая возрастающую мировую экономическую интеграцию, всё большую значимость приобретает возможность свободного обмена и доступность валюты. Это является необходимым условием для эффективной международной промышленной кооперации.

Одновременно важна и стабильность курса национальной валюты, значительные колебания которого повышают риск потерь на курсовых ризницах. Поэтому предприятия предпочитают ограничивать импортную деятельность с целью снижения уровня риска и потерь. В то же время происходит снижение объёмов потребления домохозяйствами, которые отдают предпочтение сбережениям в иностранной валюте, тем самым снижая спрос на товары и услуги реального сектора.

Существует еще один канал, связанный с долговыми обязательствами. Наступление долгового кризиса проявляется через сокращение государственных закупок, что напрямую уменьшает активность предприятий реального сектора, которые их выполняют. Государство вынуждено сокращать социальные выплаты и повышать прямые налоги на товары значительного потребления (алкоголь, табак, бензин и др.), чем увеличивает масштабы сокращения платежеспособного спроса конечных потребителей.

Пятым важнейшим каналом распространения финансового кризиса, который глубоко связан со всеми названными ранее каналами и проявлениями финансового кризиса, является информационный канал. Любое проявление финансового кризиса, будь то валютный, банковский, долговой или фондовый, может проникать через этот канал в реальный сектор. Он отражает информационный эффект и гипотезу о том, что валютный кризис в одной стране посылает спекулянтам сигнал о том, что режим фиксированного курса в странах с аналогичной макроэкономической политикой стал неустойчивым. Т.е. кризис в одной стране служит так называемым «запускающим вызовом» (wake-up call), который побуждает участников финансовых рынков пересматривать фундаментальные макроэкономические характеристики других стран. Финансово уязвимые государства со слабыми макроэкономическими показателями могут стать объектом «инфицирования» в результате сдвига в настроениях рынка или увеличения неприятия риска. Валютный кризис в одной из стран провоцирует страхи, что спекулятивная атака продолжится в других странах.

Информационный эффект будет тем больше, чем выше доля краткосрочного внешнего долга, ниже уровень иностранных резервов, слабее банковская система и т.д. Данный эффект является следствием неполной и/или асимметричной информации. В результате подобного проникновения в реальном секторе наблюдаются те же эффекты, что были описаны ранее: предприятия в виду негативных ожиданий вынуждены ограничивать деятельность, а домашние хозяйства – сокращают потребление и тем самым ещё больше сокращают реальный сектор.

Внутри реального сектора распространение кризиса происходит по торговому каналу [6]. Происходит сокращение торговых кредитов,

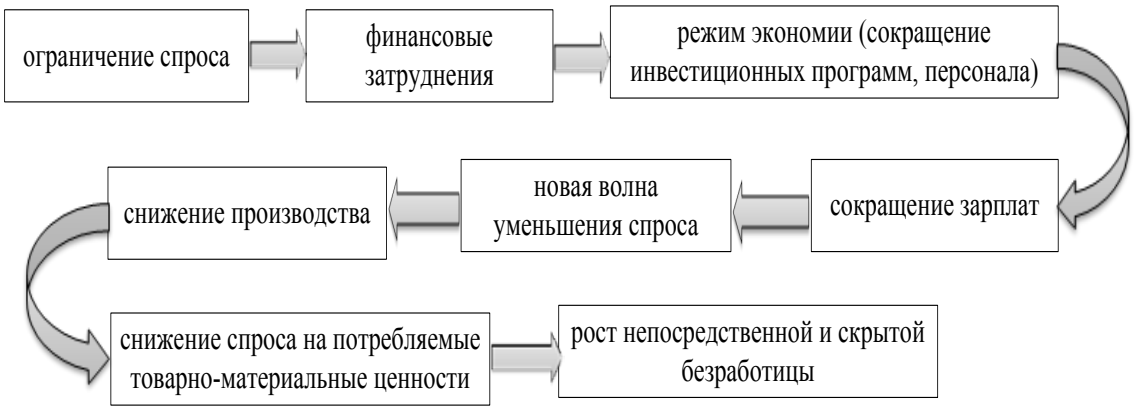


Рис. 1. Механизм проникновения фондового кризиса в реальный сектор экономики

Разработано на основании [5]

уменьшение ассортимента и товарных остатков, а также ухудшение договорных условий, что приводит к сокращению спроса и предложения уже в рамках реального сектора.

Таким образом, каждое из проявлений финансового кризиса имеет свой собственный канал распространения, а информационный канал присущ для всех его проявлений. Однако стоит учесть, что монопроявления финансового кризиса случаются достаточно редко. Поэтому при распространении их в реальный сектор экономики, как правило, задействовано несколько каналов. Кроме того, распространение финансового кризиса ускоряется путём «горизонтального» проникновения, т.е. распространения по торговому каналу уже внутри реального сектора.

Анализ существующего теоретического и методического базиса механизмов распространения финансового кризиса свидетельствует о том, что данная предметная область характеризуется множеством подходов, методов и методик. Это обстоятельство свидетельствует о необходимости формулировки концептуальных положений исследования, в основании которых лежит гипотеза о том, что развитие кризиса в финансовом секторе экономики предшествует наступлению кризиса в реальном секторе экономики. Проведенный анализ позволил сформулировать следующие положения:

1. Существуют различные каналы проникновения финансового кризиса в реальный сектор экономики, которые можно идентифицировать. Это положение обосновывает саму возможность проникновения финансового кризиса в реальный сектор экономики, а также подчеркивает возможность существования множества таких каналов, каждый из которых имеет свои особенности. Поэтому объективно существуют специфические инструменты для идентификации каждого канала и степени проникновения кризиса в реальный сектор через него.

2. Специфика каналов проникновения финансового кризиса определяется его проявлением. Для каждого из четырёх проявлений кризиса (банковский, валютный, фондовый, долговой) характерны специфические каналы проникновения в реальный сектор.

3. Существует возможность идентификации кризиса на различных этапах его проникновения в реальный сектор и по различным каналам. Это положение раскрывает возможность идентификации кризиса на различных этапах проникновения в реальный сектор при помощи опережающих, одновременных и запаздывающих индикаторов.

4. Финансовые «пузыри» играют определяющую роль в возникновении и протекании финансового кризиса, а также его распространении в реальный сектор экономики. Именно специфика и масштаб пузыря определяют, каким образом кризис развивается в финансовом секторе и влияет на каналы его распространения в реальный сектор экономики.

5. Существует возможность компенсации последствий и частичная управляемость кризиса в реальном секторе экономики путём воздействия на каналы распространения кризиса на различных фазах проникновения финансового кризиса.

Для идентификации кризиса и стадии его распространения необходима система индикаторов. Большинство критериев лишь констатируют кризис как свершившийся факт, т.е. являются запаздывающими или одновременными. Для определения фазы проникновения и предупреждения распространения кризиса необходимы в первую очередь опережающие индикаторы.

Наиболее проработанной является методика определения опережающих индикаторов Национального бюро экономических исследований (NBER), которое с 1938 года занимается исследованием и анализом экономических индикаторов. Перечень опережающих, совпадающих и запаздывающих индикаторов периодически пересматривается. Для всех индексов за базовые берутся значения 1967 г., а все ряды даются в ценах (долларах) 1972 г., если иное не оговаривается [22].

Сводный индекс опережающих индикаторов LEI состоит из 11 рядов измерений корректировки маржинальной занятости; капитальных вложений; инвестиций в товарно-материальные запасы; прибыльности; денежных и финансовых потоков. Само значение индекса LEI строится из этих компонент в виде взвешенного среднего:

$$LEI = E \times wi \times Ii, \qquad (1)$$

где: E – корректирующий коэффициент, wi – вес показателя, Ii – значение показателя.

Весовые коэффициенты составляющих данного индекса выбирались разными способами, но в последнее время статистики пришли к выводу, что в простейшем случае, при одинаковых весах, индикатор работает не хуже, чем в более сложных вариантах [22].

Американский индекс LEI публикуется ежемесячно. Опережающий экономический индикатор имеет тенденцию 0,2% прироста в течение нарастания и в среднем 0,1 – в период восстановления в рецессии его значение в среднем снижается на 0,3%. Следует учитывать довольно большую волатильность LEI: в стадии роста среднее отклонение от среднего значения составляет около 0,8%, а в рецессии до 1,2%. Основная роль индикатора состоит в предсказание разворотных точек циклов.

Сводный индекс индикаторов совпадения состоит из 4 рядов, в которых учитываются занятость, личный доход, промышленное производство и реализация продукции. Максимально высокие и максимально низкие значения этих рядов в основном совпадали с общими тенденциями в экономике. Фактически используемыми рядами являются: количество занятых, за исключением занятых в с/х, личный доход ми-

нус трансферты, индекс промышленного производства и реализация произведенной продукции.

Сложный индекс запаздывающих индикаторов состоит из 7 рядов, в которых учитываются занятость, товарно-материальные запасы, прибыльность, условия финансового рынка. Максимально высокие и максимально низкие значения этих рядов в основном имели место позже, чем пики и спады соответствующего цикла деловой (хозяйственной) активности, поэтому их связывают с некоторой инерцией или адаптивными ожиданиями. К этим рядам относятся:

1) средняя продолжительность безработицы;

2) отношение товарно-материальных запасов к объему реализации в сферах производства и торговли;

3) индекс затрат на рабочую силу на единицу продукции в производстве;

4) средняя базисная ставка;

5) непогашенные ссуды торговым и промышленным предприятиям;

6) отношение потребительского кредита с погашением в рассрочку к личному доходу;

7) изменение индекса потребительских цен на услуги.

За исключением ряда, отражающего занятость, который является антициклическим, эти индикаторы прямо следуют за экономическими тенденциями, но с небольшим отставанием. Запаздывающие индикаторы используются для подтверждения того, что пик или низшая точка уже пройдены. Если за очевидным пиком индикаторов совпадения не следует соответствующий пик запаздывающих индикаторов, то поворотные пункты цикла деловой активности не будут установлены [7].

Такой подход хоть и является наиболее признанным, не отвечает поставленной цели идентификации кризиса в конкретных каналах.

Исходя из иного подхода, одновременные и запаздывающие факторы можно разделить на следующие основные группы [8]: показатели, характеризующие финансовый рост; показатели платёжного баланса; показатели банковской системы; показатели денежного рынка; фондовые показатели. Такой подход соответствует структуре понятия финансового кризиса. Однако следует отобрать индикаторы, которые будут соответствовать подобной группировке. Прежде чем переходить к отбору факторов, целесообразно рассмотреть подходы к ранним сигнальным системам, что позволит не только идентифицировать кризис в каналах, но и заранее идентифицировать конкретное проявление финансового кризиса.

Так, можно выделить три основных подхода для построения системы раннего оповещения о наступлении кризиса [9]: методология опережающих индикаторов кризиса [10]; методы макроэкономического стресс-тестирования [11]; макроэкономическое прогнозирование на основании среднесрочных сценариев развития экономики [11].

Наиболее распространённый и проработанным подходом является «сигнальный» подход, предложенный Л. Камински [12]. Он основан на анализе поведения определенного набора макроэкономических и финансовых (частных) индикаторов в бескризисные предкризисные периоды и периоды реализации кризисов. Сигналом о приближении кризиса, подаваемым тем или иным частным индикатором, считается выход этого индикатора за пределы диапазона допустимых (пороговых) значений. Если частный индикатор подает сигнал в течение заданного периода времени перед кризисом (называемого «сигнальным окном»), то такой сигнал называют «хорошим». Напротив, если частный индикатор подает сигнал, но кризис не реализуется в течение сигнального окна, то такой сигнал считают «плохим» («шумом»). Длина «сигнального окна» задается экспертно.

Методология «сигнального» подхода получила широкое распространение в современных исследованиях. Так, в работе [13] исследуются кризисные эпизоды по широкой выборке, включающей 105 стран в период 1979–2005 гг. Авторы построили два варианта системы раннего оповещения: на основе «сигнального» подхода и logit-модели множественного выбора кризисов. Вывод авторов состоит в том, что для построения межстрановой модели кризисов (*global EWS*) logit-модель предпочтительнее «сигнального» подхода. Напротив, последний позволяет идентифицировать большее число кризисов в рамках одной страны (*country-specific EWS*) на основе оптимизации индивидуальных показателей [14].

Стоит отметить, что Камински и Реинхарт, негативно оценивали возможности моделей бинарного выбора для ранней идентификации кризисов, поскольку для их апробации необходима длительная история развития экономической системы, а также существуют проблемы с оценкой посткризисного периода [15].

Для цели исследования необходима именно система индикаторов, а не единая модель оценки вероятности кризиса, поскольку необходимо идентифицировать, в каких каналах находится кризис и этап его распространения, что позволит определить, какое количество времени есть для принятия решений. Так, если запаздывающие и одновременные индикаторы уже были отражены в критериях наступления каждого из проявлений финансового кризиса и могут быть дополнены показателями, предложенными Организа́цией экономи́ческого сотру́дничества и разви́тия (*OECD*), то с опережающими индикаторами требуется дополнительный анализ. При этом стоит отметить, что все подходы к разработке индикаторов можно разбить на два основных типа. Один делает акцент на направлении движения экономики (вверх/вниз, рост/падение), другой – на скорости движения

(быстрее/медленнее, ускорение/торможение). Первая соответствует классическому понятию цикла деловой активности, вторая использует понятие циклов роста. В США анализ поворотных точек ведётся в терминах роста и падения. В *OECD* напротив, отслеживаются переходы от ускоренного роста к замедленному и наоборот (считается, что в мире имеет место тенденция к более или менее постоянному экономическому росту, тогда как длительность и глубина классических кризисов – с характерным для них абсолютным спадом – уменьшается) [16].

Методика, принятая в США и используемая *NBER* на длительной истории наблюдения за циклами спада и роста в экономики, для Украины не может быть применена, поскольку история экономической системы коротка, хоть и насыщена потрясениями, влияющими на неё [17].

Таким образом, можно утверждать, что в явном виде ни одна из методик не может быть применена для Украины. В связи с этим необходимо произвести отбор опережающих, одновременных и запаздывающих индикаторов с учётом проявлений и соответствующих им каналов проникновения финансового кризиса. В то же время эту группу следует дополнить опережающими индикаторами для кризиса в реальном секторе. Таким образом, сформированная система индикаторов позволит определить проявления финансового кризиса как до его непосредственного наступления, так на различных этапах его проникновения в соответствующих каналах.

С этой целью индикаторы должны отвечать следующим требованиям:

– колебания должны иметь циклический характер, не должно быть резки и необъяснимых скачков;

– ряды должны быть достаточно надёжными и сопоставимыми на протяжении всего анализируемого периода;

– информация должна оперативно обновляться (то есть ежемесячно и с минимальными задержками по отношению к календарному месяцу). Из потенциального списка индикаторов каждого проявления и соответствующего ему канала необходима система их отбора их по качеству.

Для достижения поставленной цели возможно применение метода аналогий по уже существующим индикаторным системам, разработанным для других стран. Однако, маловероятно, что существует подходящая система, учитывающая особенности экономики Украины. Существует возможность использования полного перебора по критериям качества. Однако данный подход, с одной стороны, позволяет отобрать только опережающие индикаторы, а, с другой стороны, не дает возможности определить локализацию кризиса в канале (период, через который он проникнет в реальный сектор).

Целесообразным с т. з. исследования является подход, основанный на использовании кросскорреляционной функции [20]. Данный метод позволит провести первичный отбор и разбиение индикаторов на опережающие одновременные и запаздывающие для каждого из каналов. На втором этапе отбора необходимо определить длину сигнальных окон и отобрать опережающие индикаторы при помощи критериев качества.

Наряду с выявлением потенциальных индикаторов необходимо выработать подходы к определению их эффективности. Для этого будут использованы адаптированные индикаторы, которые используются для прогнозирования эпизодов напряженности на валютном рынке. Для этого необходимо определить сигнал индикатора i в момент времени j: 1, если значение Si,j индикатора пересекает предельную границу, и 0, в противном случае. При этом предельная граница для значений индикатора может быть подобрана эмпирически, исходя из максимизации показателя эффективности индикатора.

Сигнальное окно в исследовании определено как период, непосредственно предшествующий эпизоду напряженности, в течение которого индикатор должен сигнализировать о прогнозируемом росте напряженности на валютном рынке. С одной стороны, сигнальное окно должно быть достаточно длинным, чтобы использование индикаторов имело практический смысл, а органы уполномоченные органы власти имели достаточно времени для нейтрализации негативных тенденций и предотвращения кризиса. С другой – сигнальное окно должно быть достаточно коротким, чтобы индикаторы могли спрогнозировать рост напряженности [19].

Для Украины длину сигнального окна необходимо определить эмпирическим путем. Так, например, для Республики Беларусь данное окно равно 9 месяцам. Если за сигналом в течение девяти месяцев напряженность не увеличивается, то такой сигнал признается неверным, или шумом.

Существует несколько методов расчета показателя эффективности индикатора на основе данных о количестве сигналов разных типов. Наиболее часто используемым является показатель *noise-tosignal ratio (NSR)*, который имеет следующий вид [15]:

$$NSR = \frac{B/(B+D)}{\mathrm{A}/(\mathrm{A}+\mathrm{C})}, \qquad (2)$$

где $B/(B+D)$ – уровень шума (долю ложных сигналов в течение «спокойных» периодов);

$A/(A+C)$ – количество сигналов, выданных индикатором внутри сигнальных окон, предшествующих эпизодам роста напряженности

Очевидно, что чем меньше значение *NSR*, тем лучше предсказательная способность того или иного индикатора, т.е. точнее соотношение верных и неверных сигналов. Индикатор, для которого $NSR = 1$, дает одинаковое количество верных и неверных сигналов.

Альтернативным подходом к расчету показателя эффективности является применение показателя *signal-to-noise balance* (*SNB*) [21]:

$$SNB = \frac{A}{A+C} - \frac{D}{A-C}. \quad (3)$$

Показатель SNB соответствует разнице между верными и ложными сигналами индикатора внутри сигнальных окон, предшествующих эпизодам роста напряженности на валютном рынке. Чем выше значение SNB, тем лучше предсказательная способность соответствующего индикатора. Если неверных сигналов о напряженности больше, чем верных, значение показателя SNB становится отрицательным. Следует отметить, что показатель SNB может иметь преимущество при небольшом количестве наблюдений по сравнению с показателем NSR, для которого сигналы типа D могут завышать эффективность индикаторов. В расчете не учитывается интенсивность этих сигналов. Совсем незначительное и многократное превышение граничного значения расценивается в рамках указанного подхода как одинаковый сигнал о предстоящем кризисе.

Еще одним методом расчета показателя эффективности индикатора является метод на основе показателя *signal weights ratio* (SWR), который позволяет учесть не только количество, но и силу сигнала индикатора [18]. Для расчета показателя SWR все сигналы, выданные индикатором, ранжируются в зависимости от интенсивности (значений индикатора) и им присваиваются удельные веса. Наибольший вес получает наиболее интенсивный сигнал и далее в порядке убывания до наименее интенсивного сигнала. Показатель SWR рассчитывается по приведенной формуле:

$$SWR=SW/ESSWR, \quad (4)$$

где SW – сумма весов сигналов, попавших в сигнальные окна;

$ESSWR$ – сумма весов сигналов, не попавших в сигнальные окна.

При прочих равных условиях, чем выше значение SWR, тем сильнее предсказательная способность индикатора.

Выводы по проведенному исследованию. Таким образом, для распространения финансового кризиса в реальный сектор экономики были выделены специфические каналы проникновения каждого из проявлений финансового кризиса. Определён набор запаздывающих и одновременных индикаторов наступления кризиса, как в реальном секторе, так и финансовой сфере. Для каждого канала проникновения был отобран набор потенциально-применимых опережающих индикаторов, которые необходимо апробировать для экономики Украины при помощи предложенных принципов и критериев эффективности. Это позволит определить этап проникновения финансового кризиса в реальный сектор в конкретном канале, а так же количество времени, через которое он проникнет в реальный сектор.

Сформированный концептуальный подход к идентификации фаз проникновения финансового кризиса в реальный сектор может быть использовано для принятия решений по минимизации последствий такого проникновения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Проноза П. В. Патологические кризисные процессы в экономике Украины : монография / П. В. Проноза. – Х. : ИД «ИнжЭк», 2014. – 408 с.
2. Maurin L. and Toivanen M., 2012 «Risk, capital buffer and bank lending a granular approach to the adjustment of euro area banks», ECB Working Paper Series No. 1499.
3. Claessens S. and Kose M., 2013 «Financial Crises: Explanations, Types and Implications», IMF Working Paper No. 13/28. (Washington: International Monetary Fund)
4. Kaminsky G., 2001, «Bank Lending and Contagion: Evidence from the Asian Crisis», NBER Chapters, in: Regional and Global Capital Flows: Macroeconomics Causes and Consequences, Vol. 10, pp. 73-116.
5. Цветков В.А. Причины, развитие и последствия экономического кризиса для России / В.А. Цветков // Международная экономика. – 2010. – № 3. – С. 5-12.
6. Моисеев С.Р. Международное распространение кризиса / С.Р. Моисеев // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 3. – С. 102-106.
7. Экономические индикаторы. Опережающие, совпадающие и запаздывающие индикаторы.
8. Федорова Е.А. Использование эконометрического моделирования для прогнозирования финансовых кризисов / Е.А. Федорова, Ю.Н. Назарова // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 36. – С. 441-446.
9. Солнцев О.Г. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора России на 2012 г. [Электронный ресурс] / О.Г. Солнцев, А.А. Пестова, М.Е. Мамонов, З.М. Магомедова. – Режим доступа : http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/EcoAs/CMASF12-2011.pdf.
10. Lo Duca M., Peltonen A.T. (2011). Macro-Financial Vulnerabilities and Future Financial Stress: Assessing Systemic Risks and Predicting Systemic Events. European Central Bank. Working Paper Series № 1311.
11. Sorge M. (2004). Stress-testing Financial Systems: An Overview of Current Methodologies. BIS Working Papers № 165 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bis.org/publ/work165.pdf.
12. Kaminsky, G., S. Lizondo, and C. Reinhart, 1998, «Leading Indicators of Currency Crisis», IMF Staff Papers, Vol. 45, No. 1.
13. Davis P., Karim D. (2008) Comparing Early Warning Systems for Banking Crises: http://www.ephilipdavis.com/earlywarning.pdf
14. Гурвич Е.Т. Чем определялась глубина спада в кризисный период / Е.Т. Гурвич, И.В. Прилепский // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. – № 8. – С. 55-79.
15. Kaminsky, G., and C. Reinhart, 1999, «The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems», American Economic Review, Vol. 89, pp. 473-500.
16. Смирнов С. Система опережающих индикаторов для России [Электронный ресурс] / С. Смирнов // Вопросы экономики. – 2001. – № 3. – Режим доступа : http://www.6hm.eduhmao.ru/var/db/files/11830.part1.pdf.
17. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (2001) OECD Composite Leading Indicators a tool for short-term analysis. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd.org/std/leading-indicators/15994428.pdf.

18. Hsing, H-M. Leading indicators of Asian currency crisis – the weighted signal approach // Asia Pacific Management Review, 2004, No. 9. P. 119-136
19. Опережающие индикаторы и прогнозирование давления на валютном рынке Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbrb.by/bv/arch/576.pdf.
20. Крук Д. Экономический цикл и опережающие индикаторы: методологические подходы и возможности использования в Беларуси [Электронный ресурс] / Д. Крук, А. Коршун. – Режим доступа : http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2010r05.pdf.
21. Mulder, C., Perelli, R. and Rocha, M., 2002 «The role of corporate, legal and macroeconomic balance sheet indicators in crisis detection and prevention», IMF Working Papers, No. 02/59. (Washington: International Monetary Fund)
22. Smirnov S.V., 2011 «Discerning 'Turning Points' with Cyclical Indicators: A few Lessons from 'Real Time' Monitoring the 2008–2009 Recession», Working paper No. 2 / S.V. Smirnov ; National Research University «Higher School of Economics». – Moscow : Publishing House of the Higher School of Economics, 2011. – 64 p.
23. Полякова О.Ю. Анализ взаимодействия финансового кризиса и кризиса в реальном секторе экономики / О.Ю. Полякова, С.М. Булкин // Актуальні проблеми емерджентної економіки в контексті мережної парадигми : монографія / За заг. ред. Соловйова В.Л. – Черкаси : Брама-Україна, 2014. – С. 111-131.

УДК 330.47:001.57

Жваненко С.А.
старший преподаватель кафедры экономической кибернетики и финансов Бердянского государственного педагогического университета

ИННОВАЦИИ И ХАОС В ЭКОНОМИКЕ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННЫХ СИСТЕМ

INNOVATIONS AND CHAOS IN ECONOMY OF RESORT-RECREATION SYSTEMS

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена решению актуальной проблемы формирования эффективного механизма управления инновационной деятельностью национального курортно-рекреационного комплекса. Предложена и теоретически обоснована концепция инновационного развития на основе модельного анализа влияния инноваций на развитие курортно-туристической сферы в условиях трансформационной экономики. На ее основе построена модель перехода на инновационный продукт курортно-рекреационным комплексом, выполнен анализ хаотических процессов, которые возникают в процессе внедрения инноваций.

Ключевые слова: курортно-рекреационная система, инновационная экономика, моделирование, модель инновационных стратегий, хаотические процессы.

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вирішенню актуальної проблеми формування ефективного механізму управління інноваційною діяльністю національного курортно-рекреаційного комплексу. Запропоновано та теоретично обґрунтовано концепцію інноваційного розвитку на основі модельного аналізу впливу інновацій на розвиток курортно-туристичної сфери в умовах трансформаційної економіки. На її основі побудовано модель переходу на інноваційний продукт курортно-рекреаційним комплексом, виконано аналіз хаотичних процесів, що виникають у ході впровадження інновацій.

Ключові слова: курортно-рекреаційна система, інноваційна економіка, моделювання, модель інноваційних стратегій, хаотичні процеси.

ANNOTATION

The article is devoted to solving of actual problem the forming of effective mechanism of management innovative activity national resort-recreation to the complex. It is offered and in theory grounded conception of innovative development on the basis of model analysis of influence of innovations on development resort-tourist spheres in the conditions of transformation economy. On its basis, the model of passing is built to the innovative product resort-recreation complex and the analysis of chaotic processes, which arise up in the process of introduction of innovations is executed.

Keywords: resort-recreation system, innovative economy, modeling, model of innovative strategies, chaotic processes.

Постановка проблемы. Реформирование национальной экономики связано с глубокими структурными преобразованиями во всех областях общественной жизни, трансформацией хозяйственного комплекса Украины, осуществлением эффективной региональной политики. Одной из важных проблем этого процесса является поиск рациональных методов и способов активизации развития тех видов деятельности, для которых существуют все необходимые условия и которые по своей социальной результативности и экономической отдаче могут составить достойную конкуренцию традиционным отраслям хозяйства. Среди таких своеобразных «ядер роста» приоритетное место занимает курортно-рекреационная сфера [1; 2].

Высокий уровень конкуренции, существующий на рынке курортно-рекреационных продуктов, необходимость качественных изменений в организации управления с целью более гибкого удовлетворения спроса потребителей, потребность в производстве современных рекреационных продуктов и повышении уровня сервиса потребовали от украинских курортных комплексов расширения инновационной деятельности, направленной на оптимальное развитие рекреационного потенциала и позволяющей формировать стратегии как регионального инновационного развития, так и отечественной индустрии курортов и туризма.

Таким образом, инновационный аспект экономики курортно-рекреационных комплексов в современных условиях приобретает особую актуальность, что, в свою очередь, требует разработки соответствующих подходов и инструментария исследований, основанных на системных методах и моделировании таких процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме становления, функционирования и развития инновационной экономики посвящено значительное количество научных трудов. Наиболее крупные достижения в этой области связаны с именами таких ученых, как А. Алчиан, П. Друкер, Ф. Найт, Р. Нельсон, Э. Пенроуз, Г. Пизано, М. Поланьи, У. Цандер, Ф. Шерер, И. Шумпетер и др. [3; 4]. В то же время концептуальные основы исследований базируются на разных подходах и рассматривают разные стороны инновационного процесса, что делает трудным их обобщение.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на значительное число работ, посвященных экономике курортно-рекреационных систем [5], представление о механизмах осуществления инновационной деятельности как в целом, так по отдельным ее аспектам носит абстрактный характер и не отличается системностью. Практически отсутствуют исследования, базирующиеся на применении моделей и компьютерной аналитики. Сложившаяся ситуация обусловила необходи-

мость создания современного инструментария моделирования для проведения дальнейших исследований и практического его применения в связи с несомненной значимостью проблемы внедрения инноваций для развития национальной экономики.

Цель статьи. В конкурентных условиях и неопределенной внешней среде процесс экономического целедостижения курортно-рекреационной системы базируется на ее определенных свойствах и свойствах системы управления (множественности реакций). Можно утверждать, что одним из основных системных свойств является свойство инновационности [6]. Под этим будем понимать способность курортно-рекреационной системы обновляться, то есть осуществлять внутриорганизационные процессы перестройки по таким критериям: ритмичность, технологичность, минимальная себестоимость. Иными словами, свойство инновационности реализует понятие конструкции рекреасистемы, обусловленное требованиями внешней среды. В статье на основании этого свойства предложена модель, а также исследована задача выбора инновационной политики курортно-рекреационной системой для достижения высокой степени конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Свойство инновационности опирается на способность осваивать два вида инноваций. С одной стороны, это лечебные и технические инновации, связанные с обновлением лечебно-технологической составляющей курортно-рекреационной системы. Другой важной составляющей инновационности служат социальные инновации. Технической и инструментальной базой такого рода инноваций является набор освоенных социальных технологий. Известно, что эффективность курортно-рекреационных новшеств определяется системой мер по организации персонала для изменения набора образцов устойчивого поведения, обеспечивающего сервис, комфортность и технологические требования данного новшества. Помимо этого, в технический инструментарий социальных инноваций входят методы формирования корпоративных ценностей, корпоративной культуры [7].

В связи с высокой степенью важности свойства инновационности при формировании конкурентоспособности курортно-рекреационной системы исследуем задачу выбора инновационной политики методом логистических уравнений [8]. Предположим, что рассматривается динамика развития $n>1$ рекреационных технологий на плановом горизонте T, который фиксирован и считается известным. Динамика развития технологии описывается следующим дифференциальным уравнением:

$$x_i'(t)=\{f_i(x_{i-1}(t_i),u_i(t)x_i(t)[P_i-x_i(t)]\}\Omega(t\ge t_i)\ ,$$

где $f_i(x_{i-1}(t_i)$ – предшествующее состояние развития рекреационных технологий; $u_i(t)$ – управление, которое можно рассматривать как инвестиции в развитие; $\Omega(t)$ – функция-индикатор с $t\in[0;T\}$; P_i – известные предельные уровни развития рекреационных технологий; $i\in\{1,...,n\}$ – множество курортно-рекреационных технологий; $t_1=0\le t_2\le...\le T$ – конечная последовательность моментов переходов от одной рекреационной технологии к другой.

Начальные и конечные условия определим из соотношений

$$x_1(0)=x_0\ge 0\,,\ x_i(t_i)=\max[x_0,x_{i-1}(t_i)-\alpha_i]\,,\ i\in\{1,...,n\}\,.$$

Содержательно моменты времени t_i соответствуют переходу на новую рекреационную технологию, величины α_i – потерям, связанным с переходом, $u_i(t_i)\ge 0$ – динамике изменения ресурсов, вкладываемых в развитие технологий. Динамика i технологии описывается обобщенным логистическим уравнением со скоростью роста, описываемой функцией $f_i(x_i(t_i)\,u_i(t)$, зависящей от уже достигнутого на предыдущем этапе уровня $x_{i-1}(t_i)$ развития и количества ресурсов $u_i(t_i)$. Траектория $x(t)=x_i(t)$, $t\in[t_i,t_{i+1}]$ характеризует динамику уровня развития курортно-рекреационных технологий.

Определим достигнутый к концу планового горизонта T уровень развития технологий $X(T)$:

$$X(T)=\max[x_i(T)]\,.$$

Зададим функцию дохода $D(X(T)$ отражающую доход, получаемый в конце планового периода и зависящий от достигнутого уровня $X(T)$ развития курортно-рекреационных технологий, функционал дохода $F(x(t))=\int_0 f(x(t)dt$, отражающий доход, получаемый в процессе развития технологий, и функционал затрат $Z(u(t))=\int_0^T\sum_{i=1}^n u_i(t)e^{-\delta(t)t}dt$. В нем $\delta(t)\in[0;1]$ отражает коэффициент дисконтирования, $u(t)=(u_1(t),...,u_n(t)$ есть вектор динамики ресурсов, который отражает инвестиционную политику, $\Psi=(t_1=0\le t_2\le...\le T)$ – вектор моментов времени изменения рекреационных технологий, который отражает инновационную политику.

Введем следующие ограничения модели:

$$u_i(t_i)\ge z_i\,,\ u_i(t)=0\,,\ t\notin[t_i;t_{i+1}]\,,$$

где константы $z_i\ge 0$ могут интерпретироваться как инвестиции во внедрение соответствующих курортно-рекреационных технологий.

Критерий эффективности можно сформулировать в виде разности между доходом и затратами, тогда оптимизационная задача примет такой вид: максимизировать критерий эффективности выбором последовательности Ψ смены технологий и вектора $u(t)$ динамики ресурсов, то есть

$$D(X(T)\ +F(x(t)\ -Z(u(t)\ \to\max\,,$$

при условии, что динамика рекреационных технологий описывается системой вышеприведенных уравнений с заданными начальными условиями, а ресурсы удовлетворяют ограничение.

Каждое из уравнений, входящих в систему, может быть решено независимо:

$$x_i(t,u_i(t))=\frac{x_i(t_i)P_i\Omega(t\ge t_i)}{[x_i(t_i)\int_{t_i}^{t-t_i} f_i(x_{i-1},u(\tau))e^{\int_{t_i}^{\tau} f_i(x_{i-1},u_i(\vartheta))d\vartheta}d\tau+P_i]e^{-\int_{t_i}^{t-t_i} f_i(x_{i-1}(t_i),u_i(\vartheta))d\vartheta}}\,.$$

При $u_i(t)=u_i$, $t\in[t_i;t_{i+1}]$ из решения уравнения получаем множество логистических кривых:

$$x_i(t,u_i)=\frac{x_i(t_i)P_i\Omega(t\in[t_i;t_{i+1}])}{x_i(t_i)+(P_i-x_i(t_i))e^{-f_i(x_{i-1}(t_i),u_i(t))}}.$$

Рассмотренная оптимизационная модель является аддитивной, так как в ней критерий эффективности представляет собой разность функционала от терминального значения траектории и функционала, зависящего от всей траектории, причем моменты переходов априори упорядочены. Поэтому данная задача может быть отнесена к классу задач оптимального управления с фазовыми координатами, разрывными во внутренних точках. Для ее решения в случае фиксированных моментов переходов могут быть использованы методы динамического программирования (рис. 1, 2).

Таким образом, предложенная модель позволяет осуществлять совместный выбор инновационной политики (в какие моменты времени начинать внедрение той или иной новой курортно-рекреационной технологии, включая принятие решений о целесообразности ее внедрения вообще) и инвестиционной политики – каков оптимальный график инвестиций в новые рекреационные технологии.

Следует отметить, что перспективы развития курортно-рекреационной экономики в настоящее время принято связывать со становлением инновационной экономики [9]. Инновация как своеобразная форма хаоса может стать толчком и механизмом выхода на одну из возможных траекторий развития, соответствующую внутренним тенденциям курортно-рекреационной системы и обеспечивающую ее новое качественное состояние. В этом состоит существенное значение и конструктивная роль инновационных факторов для запуска процессов самоорганизации в рекреасистеме и подготовки ее к различным сценариям развития. Инновация как разновидность хаоса является фактором, выводящим нелинейные системы на собственные структуры-аттракторы.

Поскольку инновации являются элементом хаоса по отношению к существующей курортно-рекреационной системе, их внедрение вызывает в системе процесс самоорганизации, направленный на адаптацию нового элемента в структуру. Для ускорения адаптации рекреасистема вырабатывает внутренние ответные инновации, усложняются взаимосвязи между элементами, изменяется структура системы. На первом этапе самоорганизации для обеспечения устойчивости системы количество ее реакций (внутренних инноваций) должно соответствовать количеству внешних сигналов. Система выстраивает структуру, в которой каждому внешнему воздействию соответствует элемент, способный генерировать внутренние инновации и влиять на изменение структуры системы.

На следующем этапе курортно-рекреационная система эволюционирует в направлении все более упорядоченного состояния, что достигается посредством иерархии элементов: устанавливаются параметры порядка, включается принцип подчинения, обеспечивается эффективная группировка однородных внутренних инноваций, позволяющих адаптироваться с наименьшими изменениями в структуре системы, а следовательно, с наименьшими затратами. Иными словами, на этом этапе происходит адаптация курортно-рекреационной системы. Система находится в относительном равновесии, и решающее значение приобретают эндогенные инновации, способствующие скорейшей адаптации и самоорганизации [10].

Курортно-рекреационная система избирательно подходит к реагированию на экзогенные инновации, устанавливая жесткий режим для их проникновения, воспринимает лишь воздействия, отвечающие ее природе, любые другие могут действовать негативно, вплоть до осуществления сценариев хаоса. Достигнув определенной степени внутренней силы, нелинейные рекреасистемы, активизируются, структурируют внешнее пространство в соответствии со своей имманентной природой, первоначально

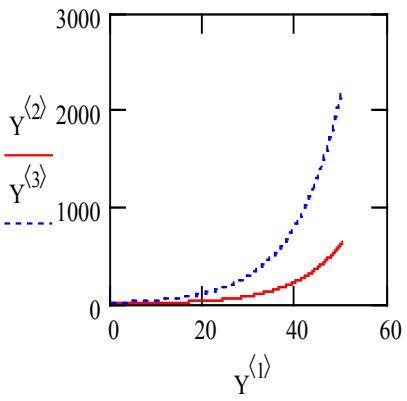


Рис. 1. Оптимальное решение задачи внедрения двух инновационных технологий на примере рекреационного комплекса г. Бердянска

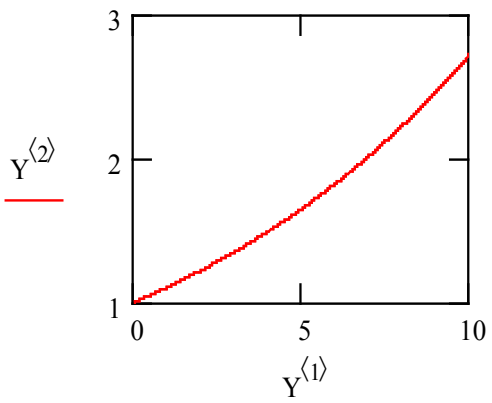


Рис. 2. Оптимальное решение задачи выбора инновационной политики на примере рекреационного комплекса г. Бердянска

заданной средой. На данном этапе необходима разработка соответствующей парадигмы управления, которая выработала соответствующие цели и «включила» адекватные внутренние механизмы развития курортно-рекреационной системы. Таким образом, свойство инновационности можно рассматривать как нарушение привычного порядка функционирования рекреасистемы. Порядок может быть агрессивным, он стремится подавить любые проявления нового в системе, в том числе инновации как формы хаоса. С этим могут быть связаны противоречия, конфликты и экономические провалы, которые сопровождают развитие любой сложной курортно-рекреационной системы. Подобные процессы можно смягчить, прогнозируя наступающие социальные и экономические трансформации или, наоборот, обострить, сознательно провоцируя управляемые конфликты и хаотические процессы.

Выводы. Исследования по инновационному развитию экономики национального курортно-рекреационного комплекса позволили получить следующие результаты:

- предложен концептуальный подход, который позволяет исследовать функционирование курортно-рекреационной системы в условиях внедрения инноваций. В его основу положены инновационно-инвестиционные модели и анализ хаотических процессов, возникающих в ходе применения инноваций;
- предложена модель, а также исследована задача выбора инновационной политики курортно-рекреационной системой для достижения высокой степени конкурентоспособности; получены практические результаты для курортного комплекса Приазовья.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Храпылина Л.П. Экономика и управление развитием курортов / Л.П. Храпылина, В.В. Хряков, А.Ю. Бочкарев. – М. : Дрофа, 2011. – 208 с.
2. Боков М.А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики / М.А. Боков. – СПб. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 368 с.
3. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
5. Амирханов М.М. Экономические проблемы развития рекреационных регионов / М.М. Амирханов, А.А. Татаринов, А.Д. Трусов. – М. : Экономика, 2012. – 241 с.
6. Самсонов А.Н. Инновационное развитие предприятий как стратегическое направление деятельности / А.Н. Самсонов. – М. : Палеотип, 2005. – 342 с.
7. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе / Н.Н. Малахова, Д.С. Ушаков. – М. : Изд. Центр «Март», 2009. – 224 с.
8. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2010. – 472 с.
9. Новицкий Н.А. Инновационная экономика. Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты / Н.А. Новицкий. – М. : Либроком, 2009. – 328 с.
10. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : [монография] / П.В. Захарченко. – Бердянск : Издательство Ткачук, 2010. – 392 с.

УДК 339.187:334.716

Исикова Н.П.
ассистент кафедры интеллектуальных систем принятия решений Донбасской государственной машиностроительной академии

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

MODELING OF DEVELOPMENT OF DEALER CENTERS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АННОТАЦИЯ

Предложена оптимизационная модель обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, основанная на оценке влияния услуг дилерских центров на спрос на продукцию и дополнительные услуги на конкретных рынках сбыта. Предложена модель оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения в зависимости от цены, привлекательности технических характеристик и привлекательности условий покупки.

Ключевые слова: оптимизационная модель, дилерская сеть, развитие дилерских центров, моделирование, машиностроение.

АНОТАЦІЯ

Запропоновано оптимізаційну модель обґрунтування рішень у сфері формування й розвитку дилерських мереж машинобудівних підприємств, засновану на оцінці впливу послуг дилерських центрів на попит на продукцію та додаткові послуги на конкретних ринках збуту. Запропоновано модель оцінки частки ринку машинобудівної продукції промислового призначення залежно від ціни, привабливості технічних характеристик і привабливості умов покупки.

Ключові слова: оптимізаційна модель, дилерська мережа, розвиток дилерських центрів, моделювання, машинобудування.

ANNOTATION

Optimization model of support decisions, based on an assessment of the impact of services dealer centers on the demand for products and additional services on specific markets in the field of formation and development of dealer network engineering enterprises was offered. A model of evaluation of the market share of engineering products for industrial use according to the following characteristics: price, attractiveness of the technical characteristics, and attractiveness of the conditions of purchase was offered.

Keywords: optimization model, dealer network, development of dealer centers, modeling, engineering.

Постановка проблемы. Конечной целью принятия решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий как при выходе на новые рынки сбыта, так и при развитии присутствия на существующих рынках является повышение конкурентоспособности продукции на данных рынках и получение прибыли за счет реализации продукции и, следовательно, улучшение финансово-хозяйственных результатов предприятия. В качестве дополнительных целей может выступать реализация приоритетов развития и расширения деятельности предприятия, функционирования и развития, в частности, рост доли рынка, достижение некоторой структуры сбыта, определенное ценовое позиционирование, ориентация на определенные группы клиентов, налаживание связей с определенными клиентами, приоритеты функционирования и развития в рамках цепочки создания стоимости или интегрированной корпоративной структуры.

Анализ последних исследований и публикаций. Рядом экономистов опубликованы интересные работы, посвященные вопросам оценки конкурентоспособности машиностроительной продукции, моделированию сложных систем с использованием математического программирования, имитационного моделирования. К ним можно отнести труды В.Г. Карманова [1], Н.Б. Кобелева [2], Х.А. Тахи [4] и других ученых.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Какой бы ни была мотивация мероприятий, направленных на формирование и развитие дилерских сетей, со стороны руководства машиностроительных предприятий, при обосновании таких решений необходимо решать задачу выбора мест расположения дилерских центров, определения ценовой политики на конкретных рынках, определять перечень продукции и услуг для каждого рынка и так далее.

Формулировка целей статьи. Целью статьи является разработка экономико-математической оптимизационной модели обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий с целевой функцией максимизации прибыли от реализации продукции и модели оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения в зависимости от цены, привлекательности технических характеристик и привлекательности условий покупки.

Изложение основного материала исследования. Чтобы получить ответы на эти важные для практики вопросы, целесообразно использовать экономико-математический аппарат (в частности, аппарат математического программирования), который приобрел широкое распространение в решении задач обоснования управленческих решений, особенно в результате активного развития компьютерной техники и информационных технологий [4].

С учетом вышеизложенного целесообразно использовать инструментарий оптимизацион-

ного моделирования [1] при решении задачи формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, сформулированной выше. Он позволяет формализовать задачи выбора оптимальных параметров функционирования дилерских сетей машиностроительных предприятий.

Инструментарий математического программирования предоставляет не только оптимизационные, но и имитационные возможности [2], то есть с учетом поставленной задачи позволяет оценивать влияние тех или иных параметров развития дилерской сети на финансово-хозяйственные результаты предприятия, долю рынка и объем реализации продукции на тех или иных рынках сбыта, структуру сбыта и так далее.

Далее формализована оптимизационная модель обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий.

Предприятие выпускает N видов продукции, $n=\overline{1,N}$, которая может реализовываться на M географических рынках, $m=\overline{1,M}$.

Суммарные затраты предприятия на реализацию одной единицы n-го вида продукции в t-й период времени на m-м географическом рынке составляют $C_{n,m,t}$; они включают себестоимость производства продукции, транспортные расходы, таможенные платежи и прочие расходы, связанные с реализацией продукции на данном рынке сбыта. Цена реализации n-го вида продукции на m-м географическом рынке в t-й период времени составляет $P_{n,m,t}$. Это цена, которую уплачивает за продукцию покупатель, то есть цена, которая оказывает влияние на спрос. Непосредственно предприятие получает в результате реализации единицы продукции сумму, равную $U_{n,m,t}$ (чистый доход). Разница между $P_{n,m,t}$ и $U_{n,m,t}$ обуславливается включением в цену таможенных платежей, транспортных расходов, страховки, а также затратами на банковские услуги, курсовой разницей, комиссионными платежами и так далее.

Суммарный объем реализации n-го вида продукции, а также всей конкурирующей продукции на m-м географическом рынке в t-й период времени составляет $W_{n,m,t}$ единиц, а фактический объем реализации n-го вида продукции на m-м географическом рынке составляет $V_{n,m,t}$ единиц, то есть доля продукции исследуемого предприятия на m-м географическом рынке рассчитывается по такой формуле: $S_{n,m,t}=\dfrac{V_{n,m,t}}{W_{n,m,t}}\cdot 100\%$.

Одним из основных вопросов является определение доли продукции на каждом рынке сбыта, $S_{n,m,t}$. Эта доля может быть представлена в виде некоторой функции от характеристик продукции, включая цену, качественные характеристики, параметры продажи и обслуживания и прочие важные факторы (с учетом особенностей рынка и конкурентной среды):

$$S_{n,m,t}=f_S\left(F^1_{n,m,t},F^2_{n,m,t},\ldots,F^f_{n,m,t}\right), f=\overline{1,F_{n,m}}, \quad (1)$$

где $F_{n,m}$ – количество факторов, оказывающих влияние на долю n-го вида продукции на m-м географическом рынке сбыта; $F^f_{n,m,t}$ – фактическое значение факторов, оказывающих влияние на долю n-го вида продукции на m-м географическом рынке сбыта, в t-й период времени.

Эти факторы еще можно назвать факторами конкурентоспособности продукции. Создание дилерских центров может оказывать влияние на значения факторов конкурентоспособности продукции, тем самым повышая долю продукции исследуемого предприятия на конкретном рынке.

Дилерские центры могут иметь различную конфигурацию и характеристики, могут оказывать различные услуги своим клиентам. Во избежание чрезмерного усложнения модели принимается, что в каждом регионе может быть не более одного дилерского центра, который может оказывать или не оказывать определенные услуги, наличие которых оказывает влияние на факторы конкурентоспособности продукции предприятия на соответствующем рынке.

Дилерские центры могут оказывать в общей сложности U различных видов услуг (каждый отдельный вид услуг обозначается $u=\overline{1,U}$), при этом потенциальная потребность в этих услугах пропорциональна объемам реализации продукции. Безусловно, не все покупатели продукции будут пользоваться всем объемом услуг, однако дилерскому центру необходимо иметь соответствующую пропускную способность, которая будет позволять оказывать эти услуги в необходимом объеме. Максимальная пропускная способность по оказанию услуги u-го вида дилерским центром на m-м географическом рынке сбыта в отношении n-го вида продукции составляет в t-й период времени $K^{\max}_{u,m,n,t}$ единиц. Фактический объем оказания услуг зависит от особенностей конкретного рынка сбыта и вида продукции: $V_{n,m,t}\cdot D_{u,m,n,t}\le K^{\max}_{u,m,n,t}$, где $D_{n,m,t}$ – доля покупателей конкретного вида продукции, которые пользуются соответствующей услугой дилерского центра.

Влияние того факта, что в дилерском центре предлагается определенная услуга, на факторы конкурентоспособности продукции на соответствующем рынке сбыта обозначается вектором $\Delta F_{n,m,u,t}=\left\{\Delta F^1_{n,m,u,t},\Delta F^2_{n,m,u,t},\ldots,\Delta F^f_{n,m,u,t}\right\}, f=\overline{1,F_{n,m}}$, где $\Delta F^f_{n,m,u}$ показывает изменение значения f-го фактора конкурентоспособности продукции n-го вида на m-м рынке сбыта в результате того, что клиентам на этом рынке предлагается u-я услуга дилерского центра.

Создание и поддержание соответствующей пропускной способности требует определенных затрат – постоянных и переменных:

$Z^c_{u,m,n,t}$ – постоянные затраты на поддержание пропускной способности по оказанию услуги u-го вида дилерским центром на m-м географическом рынке сбыта в отношении n-го вида

продукции (независимо от того, сколько единиц продукции будет продано) в t-м периоде времени;

$Z^{v}_{u,m,n,t}$ – переменные затраты на оказание услуги u-го вида дилерским центром на m-м географическом рынке сбыта в отношении n-го вида продукции (на 1 единицу реализованной продукции) в t-м периоде времени.

Факт доступности в дилерском центре на m-м географическом рынке сбыта услуги u-го вида в отношении продукции n-го вида в t-й период времени обозначается $A_{u,m,n,t} = 1 \vee 0$, то есть переменная может принимать значение 1 (если такая услуга доступна) и 0 (если такая услуга не доступна). Соответственно, затраты на оказание услуги данного вида будут нестись только в случае, если у центра есть возможность оказания такой услуги.

Таким образом, затраты на оказание слуг дилерского центра на m-м географическом рынке сбыта в t-й период времени будут равны:

$$E_{m,t} = \sum_{u=1}^{U}\sum_{n=1}^{N} A_{u,m,n,t} \cdot \left(V_{n,m,t} \cdot D_{u,m,n,t} \cdot Z^{v}_{u,m,n,t} + Z^{c}_{u,m,n,t}\right). \quad (2)$$

Некоторые из услуг дилерского центра могут быть платными и, соответственно, приносить доход $I_{u,n,m,t}$. Тогда суммарный доход от оказания услуг дилерского центра на m-м географическом рынке сбыта в t-й период времени составит:

$$I_{m,t} = \sum_{u=1}^{U}\sum_{n=1}^{N} A_{u,m,n,t} \cdot \left(V_{n,m,t} \cdot D_{u,m,n,t} \cdot I_{u,m,n,t}\right). \quad (3)$$

Расчетная доля рынка продукции с учетом начала оказания дополнительных услуг через дилерский центр на соответствующем рынке рассчитывается по такой формуле:

$$S_{n,m,t} = f_S\left(F^{1}_{n,m,t} + \sum_{u=1}^{U}\left(A_{u,m,n,t} \cdot \Delta F^{1}_{n,m,u,t}\right), \ldots, F^{f}_{n,m,t} + \right.$$
$$\left. + \sum_{u=1}^{U}\left(A_{u,m,n,t} \cdot \Delta F^{f}_{n,m,u,t}\right)\right), f = \overline{1, F_{n,m}}. \quad (4)$$

Прибыль от реализации продукции на m-м рынке составит:

$$G_{m,t} = \sum_{m=1}^{M}\left(S_{n,m,t} \cdot W_{n,m,t} \cdot \left(U_{n,m,t} - C_{n,m,t}\right)\right). \quad (5)$$

Тогда финансовый результат, учитывающий прибыль от реализации продукции предприятия, доход от оказания услуг дилерскими центрами и затраты на функционирование дилерских центров для t-го периода времени рассчитывается по такой формуле:

$$R_t = \sum_{m=1}^{M}\left(G_{m,t} - E_{m,t} + I_{m,t}\right). \quad (6)$$

Чтобы оценить, за сколько окупится дилерский центр, необходимо учитывать фактор времени, в частности, когда будет открыт соответствующий дилерский центр.

Для учета этого фактора необходимо ввести следующие обозначения:

$\alpha_{m,t}$ – булева переменная, которая принимает значения 0 или 1 и показывает факт наличия дилерского центра на m-м географическом рынке сбыта в t-м периоде;

$\beta_{m,t}$ – булева переменная, которая принимает значения 0 или 1 и показывает факт создания дилерского центра на m-м географическом рынке сбыта конкретно в t-м периоде;

$Z^{s}_{m,t}$ – единовременные затраты на создание дилерского центра на m-м географическом рынке сбыта (затраты необходимы один раз – в момент открытия дилерского центра, t).

Чтобы $\alpha_{m,t}$ приняла значение 1, центр должен быть создан на m-м рынке до t-го периода включительно, то есть:

$$\alpha_{m,t} = \sum_{l=1}^{t} \beta_{m,t}, \alpha_{m,t} \le 1. \quad (7)$$

Таким образом, за некоторый плановый период $T, t = \overline{1,T}$ экономический результат от производства и реализации продукции с учетом затрат на создание и функционирование дилерских центров составит:

$$R^{T} = \sum_{t=1}^{T} \frac{\left(\sum_{m=1}^{M}\left(G_{m,t} - E_{m,t} + I_{m,t}\right) - \beta_{m,t} \cdot Z^{s}_{m,t}\right)}{\left(1+d\right)^{t}}, \quad (8)$$

где d – ставка дисконтирования, отражающая уменьшение стоимости денежных средств во времени и, соответственно, стремление получать экономический эффект как можно раньше.

Соответственно, целевой функцией модели будет максимизация экономического результата от производства и реализации продукции:

$$R^{T} \to \max. \quad (9)$$

Ограничения модели:

$\alpha_{m,t} \le 1$ – дилерский центр на одном конкретном рынке сбыта можно создать только один раз;

$\beta_{m,t} = 1 \vee 0$ – факт создания дилерского центра либо имеет место, либо нет, то есть нельзя создать дилерский центр частично;

$A_{u,m,n,t} = 1 \vee 0$ – определенные услуги дилерским центром либо предоставляются, либо нет;

$V_{n,m,t} \cdot D_{u,m,n,t} \le K^{\max}_{u,m,n,t}$ – дилерский центр не может оказывать определенные услуги в большем объеме, чем его способность оказывать услугу данного вида;

$\sum_{m=1}^{M} V_{n,m,t} \le Y_{n,t}$ – суммарный объем реализации продукции каждого вида на всех рынках сбыта не может превышать ее доступные объемы, $Y_{n,t}$.

$U_{n,m,t} \ge C_{n,m,t}$ – продукция не должна продаваться в убыток.

На входе в модель поступают следующие данные:

– характеристики видов продукции, выпускаемых предприятием (себестоимость, производственная мощность предприятия по выпуску данного вида продукции и тому подобное);

– характеристики существующих и потенциальных рынков сбыта (цены на продукцию, конкурирующая продукция, стоимость доставки и так далее);

– прогнозное влияние услуг дилерских центров (влияние на конкурентоспособность продукции на конкретных рынках сбыта, себестоимость предоставления, доход от предоставления);

– характеристики дилерских центов (пропускная способность по оказанию определенных видов услуг, затраты на функционирование);

– характеристики конкретных мероприятий по развитию дилерской сети, например, направленных на увеличение пропускной способности (стоимость, планируемое влияние на другие параметры модели).

На выходе из модели поступают следующие данные:

– оптимальное географическое расположение дилерских центров;

– распределение открытия дилерских центров во времени (то есть определение того, когда нужно открывать дилерский центр на определенном рынке сбыта, чтобы максимально использовать рыночные возможности);

– прогнозные объемы реализации продукции и дополнительных услуг по конкретным рынкам сбыта (в денежном и натуральном выражении);

– оптимальная ценовая политика по конкретным рынкам сбыта;

– оптимальная номенклатура продукции и дополнительных услуг по конкретным дилерским центрам.

Для недопущения чрезмерного усложнения модели при разработке данной модели сделаны следующие упрощения и допущения:

1) в модели считается, что дилерские центры появляются в течение одного периода времени (то есть не учитывается время, которое уходит на строительство дилерского центра и начало его работы);

2) учитываются затраты на доставку продукции (как компонент стоимости реализации), однако не учитывается время доставки продукции от предприятия на склады дилерских центров;

3) не учитываются в явном виде действия, которые конкуренты могут предпринять в ответ на появление дилерского центра исследуемого предприятия на соответствующих рынках сбыта (они могут, например, снизить цены, расширить свои дилерские центры);

4) не учитывается эластичность спроса на дополнительные услуги от цены на эти услуги (предполагается, что существует фиксированный процент покупателей основной продукции, который приобретает дополнительные услуги, такие как обучение, установка и тому подобное);

5) учитывается общий показатель доступности каждого вида продукции, однако не учитывается, какая ее часть произведена в определенный период времени, а какая представляет собой складские запасы;

6) не учитывается вероятность того, что созданные складские запасы дилерских центров могут быть нераспроданными, и предприятию придется нести затраты на обратную доставку продукции на головной склад предприятия;

7) не учитывается юридический статус дилерских центров и взаимодействие с другими заинтересованными лицами;

8) не учитываются возможности использования различных способов доставки продукции на территорию дилерских центров (что потребовало бы решения отдельной транспортной задачи);

9) не ставится задача оптимального расположения дилерских центров в конкретных географических местах, населенных пунктах и так далее. В данном случае решается задача оценки целесообразности наличия дилерского центра на определенном рынке сбыта, а задача конкретного места его расположения должна решаться отдельно.

Наличие указанных упрощений и допущений не уменьшает сферу практической применимости модели для решения задач обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий.

Самой сложной задачей является численная оценка влияния дополнительных услуг на спрос (в оказании которых и проявляется влияние дилерского центра на спрос). Для проведения такой оценки предлагается взять за основу подход к оценке конкурентоспособности машиностроительной продукции промышленного назначения, который предлагает в своей работе А.А. Охтень [3], модифицировав его для решения задач, которые возникают при формировании и развитии дилерских сетей машиностроительных предприятий.

Особенностями взятого за основу подхода к оценке конкурентоспособности машиностроительной продукции промышленного назначения являются такие:

– использование интегрального показателя, в который в мультипликативной форме включены нормированные значения основных показателей продукции, которые влияют на конкурентоспособность: производительности, экономичности, срока службы, цены, единовременных затрат, привлекательности условий поставки и обслуживания, стоимости обслуживания, а также репутации;

– параметризация модели интегрального показателя осуществляется с помощью оптимизационной экономико-математической модели с использованием реальных рыночных данных об объемах реализации продукции без применения экспертных методов [3].

В рамках дальнейшего развития этого подхода предлагается оставить без изменения способ параметризации и нормирования параметров модели, но при этом объединить факторы конкурентоспособности машиностроительной продукции промышленного назначения, получив в итоге 3 фактора:

1) привлекательность цены, учитывающую цену и единовременные затраты;

2) привлекательность технических характеристик, учитывающую производительность, экономичность и срок службы;

3) привлекательность условий покупки, учитывающую привлекательность условий поставки и обслуживания.

В качестве итогового показателя предлагается использовать непосредственно долю продукции. В результате получается следующая мультипликативная модель оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения (на m-м географическом рынке сбыта в отношении n-го вида продукции в t-й период времени):

В качестве итогового показателя предлагается использовать непосредственно долю продукции. В результате получается следующая мультипликативная модель оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения (на m-м географическом рынке сбыта в отношении n-го вида продукции в t-й период времени):

$$S_{n,m,t} = \left(F^{p}_{n,m,t}\right)^{\gamma_p} \cdot \left(F^{a}_{n,m,t}\right)^{\gamma_t} \cdot \left(F^{s}_{n,m,t}\right)^{\gamma_s}, \qquad (10)$$

где $F^{p}_{n,m,t}$ – относительная привлекательность цены исследуемого вида продукции по сравнению с аналогичной конкурирующей продукцией на данном рынке, $F^{p}_{n,m,t} \in [0;1]$; $F^{a}_{n,m,t}$ – относительная привлекательность технических характеристик исследуемого вида продукции по сравнению с аналогичной конкурирующей продукцией на данном рынке, $F^{a}_{n,m,t} \in [0;1]$; $F^{s}_{n,m,t}$ – относительная привлекательность условий покупки исследуемого вида продукции по сравнению с аналогичной конкурирующей продукцией на данном рынке, $F^{s}_{n,m,t} \in [0;1]$; γ_p – коэффициент при факторе привлекательности цены; γ_α – коэффициент при факторе привлекательности технических характеристик продукции; γ_α – коэффициент при факторе привлекательности условий покупки.

Параметр модели $F^{p}_{n,m,t}$ оцениваются путем нормирования:

$$F^{p}_{n,m,t} = \frac{P^{\min}_{n,m,t}}{P_{n,m,t}}, \qquad (11)$$

где $P^{\min}_{n,m,t}$ – минимальная цена на продукцию (с учетом как непосредственно продукции n-го вида, так и конкурирующей продукции) на m-м географическом рынке сбыта t-й период времени.

Факторы $F^{s}_{n,m,t}$ и $F^{s}_{n,m,t}$ также оцениваются путем нормирования:

$$F^{a}_{n,m,t} = \frac{TP_{n,m,t}}{TP^{\max}_{n,m,t}}, \qquad (12)$$

$$F^{s}_{n,m,t} = \frac{SP_{n,m,t}}{SP^{\max}_{n,m,t}}, \qquad (13)$$

где $TP_{n,m,t}$ – привлекательность технических характеристик n-го вида продукции на m-м географическом рынке сбыта в t-й период времени; $TP^{\max}_{n,m,t}$ – максимальная привлекательность технических характеристик продукции (с учетом как непосредственно продукции n-го вида, так и конкурирующей продукции) на m-м географическом рынке сбыта t-й период времени; $TS_{n,m,t}$ – привлекательность условий покупки n-го вида продукции на m-м географическом рынке сбыта в t-й период времени; $TS^{\max}_{n,m,t}$ – максимальная привлекательность условий покупки продукции (с учетом как непосредственно продукции n-го вида, так и конкурирующей продукции) на m-м географическом рынке сбыта t-й период времени.

Параметры модели $F^{a}_{n,m,t}, F^{s}_{n,m,t}$ оцениваются по шкале от 0 до 1 и отражают привлекательность технических характеристик продукции и условий покупки по сравнению с аналогичными характеристиками лучшей конкурирующей продукции на соответствующих рынках сбыта. Например, если привлекательность технических характеристик продукции n-го вида на m-м географическом рынке сбыта в 2 раза ниже, чем привлекательность технических характеристик лучшей конкурирующей продукции, то $F^{a}_{n,m,t} = 0{,}5$, а если этот вид продукции имеет лучшие на данном рынке технические характеристики, то $F^{a}_{n,m,t} = 1$. Привлекательность технических характеристик и условий покупки продукции (показатели $TP_{n,m,t}$ и $TS^{\max}_{n,m,t}$, а также $TS_{n,m,t}$ и $TS^{\max}_{n,m,t}$ соответственно) может оцениваться как экспертным путем, так и с применением различных методов и получением оценок на основе объективных данных (производительность, экономичность и срок службы, условия поставки, условия обслуживания и так далее).

Коэффициенты γ_p, γ_a, γ_s оцениваются с помощью метода наименьших квадратов (зависимой величиной является доля рынка, то есть модель должна максимально точно оценивать долю рынка в зависимости от отмеченных выше факторов).

Выводы. Таким образом, разработана оптимизационная модель обоснования решений в сфере формирования и развития дилерских сетей машиностроительных предприятий, основанная на оценке влияния услуг дилерских центров на спрос на продукцию и дополнительные услуги на конкретных рынках сбыта. Модель позволяет обосновывать географическое размещение дилерских центров, их ценовую политику, а также номенклатуру продукции и услуг. Также была предложена модель оценки доли рынка машиностроительной продукции промышленного назначения в зависимости от цены, привлекательности технических характеристик и привлекательности условий покупки. Модель учитывает особенности продукции тяжелого машиностроения и может использоваться при обосновании решений в сфере регулирования факторов конкурентоспособности продукции на целевых рынках сбыта. Модель позволяет оценивать влияние дилерских центров на долю рынка продукции исследуемого предприятия (через изменение привлекательности условий покупки в результате предложения услуг дилерским центром). Кроме того, учитывается влияние ценовой политики и технических характеристик машиностроительной продукции промышленного назначения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Карманов В.Г. Математическое программирование / В.Г. Карманов. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2008. – 264 с.
2. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем / Н.Б. Кобелев. – М. : Дело, 2003. – 336 с.
3. Охтень О.О. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення / О.О. Охтень // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 1. – С. 251–254.
4. Таха Х.А. Введение в исследование операций / Х.А. Таха – 8 изд. – М. : Вильямс, 2007. – 912 с.

УДК 657:1.011.56

Кузьома В.В.
кандидат економічних наук
Миколаївського національного аграрного університету

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

IMPORTANT ASPECTS OF ACCOUNTING AND TAXATION OF SUBJECTS OF SMALL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто актуальні аспекти організації обліку суб'єктів малого підприємництва. Приділена увага умовам обрання системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва, формам ведення обліку, плану рахунків та формам фінансового звіту.

Ключові слова: організація обліку, система оподаткування, форма ведення обліку, план рахунків, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены актуальные аспекты организации учета субъектов малого предпринимательства. Рассмотрены факторы и условия, которые влияют на процесс выбора системы налогообложения субъектами малого предпринимательства, форм ведения учета, плана счетов и форм финансового отчета.

Ключевые слова: организация учета, система налогообложения, форма ведения учета, план счетов, финансовая отчетность.

ANNOTATION

The article reviewed actual aspects of accounting small enterprise. Also the article reviewed the factors and conditions that influence the selection process of taxation of small businesses, forms of accounting , chart of accounts and forms of financial report.

Keywords: organization of accounting, tax system, form of accounting, chart of accounts, financial statements.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Зміни підходів до ведення бізнесу, збільшення потреб менеджменту в інформації та постійні трансформації, що відбуваються у нормативно-правовому регулюванні бухгалтерського та податкового обліку суб'єктів малого підприємництва, вимагають перегляду підходів до організації їх обліку.

Питання організації бухгалтерського обліку є актуальними для підприємств будь-якої форми власності та розмірів. Проте актуальність дослідження проблемних аспектів організації обліку малими формами суб'єктів господарювання обумовлено специфічними особливостями у застосуванні ними методів та прийомів бухгалтерського обліку.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів організації бухгалтерського обліку та оподаткування присвячені праці багатьох вчених, таких як Н. Бузак, П. Буряк, С. Голов, Б. Засадний, М. Кобзева, О. Мазіна, Н. Малюга, М. Огійчук, Л. Сук, В. Сопко та ін. Однак, у зв'язку зі змінами, що відбуваються на законодавчому рівні у сфері бухгалтерського та податкового обліку суб'єктів малого підприємства, постійно наявне коло принципово важливих питань організації обліку, що вимагають удосконалення наукових підходів до обґрунтування та оперативного уточнення.

Викладення основного матеріалу дослідження. В процесі дослідження проблем організації обліку в суб'єктах малого підприємництва, виділяють такі головні проблеми:

- неповнота, неоднозначність і суперечливість чинної нормативно-правової бази;
- невизначеність податкового законодавства щодо малого бізнесу як специфічного сектору економіки;
- значні адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, сертифікація);
- складна система обліку та звітності;
- складність застосування окремих П(С)БО та формування облікової політики малого підприємства;
- відсутність розвиненої ринкової інфраструктури на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях;
- слабка підтримка системи фінансування й кредитування малого бізнесу;
- відсутність чіткої системи в організації фінансово-економічного співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями щодо залучення інвестицій, кредитів, грантів, міжнародної технічної допомоги для розвитку малого підприємництва тощо [1].

Усі зазначені недоліки в організації обліку суб'єктів малого підприємництва створюють значні перешкоди у прийнятті більш гнучких й оперативних рішень менеджментом підприємства, дотриманні податкової дисципліни, реєстрації фактів господарської діяльності, складанні достовірної фінансової звітності.

Все це обумовило необхідність дослідження таких питань організації обліку суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, як вибір оптимальної системи оподаткування; аналіз існуючих форм ведення бухгалтерського обліку та варіантів використання плану рахунків; розкриття вимог до застосування затверджених П(С)БО 25 форм фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва.

Так, перед будь-яким суб'єктом малого підприємництва постає питання обрання системи оподаткування. На сьогодні, Податковим Ко-

дексом України запропоновано дві основних системи оподаткування: загальна та спрощена.

Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні. Зазначена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Так, існує перелік дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього є певні обмеження припустимого обсягу доходу та кількості найманих робітників.

Спрощена система оподаткування практично без змін проіснувала до 2011 року, коли було переглянуто порядок обов'язкових податкових відрахувань. Однак, істотні зміни набули чинності з 1 січня 2015 року, а саме: скорочено кількість груп платників єдиного податку (з шести до трьох); більшість суб'єктів господарювання малого підприємництва були віднесені до 3-ї групи і склали за даними Державної фіскальної служби України близько 95 % від загальної кількості суб'єктів, що працюють із застосуванням спрощеної системи оподаткування.

Крім того, були збільшені межі доходів для підприємців: перша група – до 300 тис. грн. замість 150 тис. грн., друга група – до 1,5 млн. грн. замість 1 млн. грн., третя група – до 20 млн. грн. замість 3 млн. грн. для фізичних осіб і 5 млн. грн. для юридичних осіб.

До основних переваг загальної системи оподаткування для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва доцільно віднести наступне: відсутність обмежень у видах діяльності та обсягу доходу і кількості працівників; більш ширша можливість планування та оптимізації оподаткування (внаслідок впливу обсягу видатків на базу оподаткування); розмір сплачуваного податку на прибуток прямо залежить від обсягу прибутку за звітний період.

В той же час, загальна система оподаткування має суттєві недоліки: складність адміністрування (більш суворі вимоги до ведення обліку та складання звітності); досить високе податкове навантаження, особливо за наявності найманих працівників тощо.

Основна недолік спрощеної системи оподаткування, на нашу думку, очевидний: базою оподаткування є весь обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), без вирахування витрат підприємства. Тому такий спосіб оподаткування може бути вигідний лише для надто вузького кола представників малого бізнесу. Загалом, обмеження щодо застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва наведені в п. 291.5 Податкового Кодексу України [2].

Однак, можна зазначити й переваги: простота нарахування єдиного податку; спрощене ведення обліку і відносна простота заповнення звітності; звільнення від сплати платником єдиного податку, низки податків і обов'язкових платежів; витрати на оплату продукції платників єдиного податку-юридичних осіб можуть бути віднесені на витрати контрагентами-платниками податку на прибуток.

Наступним питанням організації обліку суб'єкта малого підприємництва-юридичної особи є вибір форми ведення бухгалтерського обліку.

Так, відповідно до підпункту 3 пункту 291.4 статті 291 Податкового кодексу України – юридичні особи – платники єдиного податку третьої групи (юридичні особи), ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, яка забезпечує формування та реалізацію державної податкової і митної політики [2].

Зокрема, порядок ведення обліку за спрощеною формою регулюється методичними рекомендаціями із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, що затверджені наказом Міністерства фінансів України за № 720 від 15.06.2011 р., в якими передбачено застосування чотирьох журналів та 5 відомостей у якості регістрів обліку майна, капіталу, зобов'язань та обліку господарських операцій [3].

Крім того, суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи для узагальнення інформації про господарські операції можуть використовувати просту та журнальну форму бухгалтерського обліку.

Проста форма бухгалтерського обліку рекомендується для застосування на малих підприємствах, які протягом місяця здійснюють невелику кількість господарських операцій і не здійснюють виробництво продукції та роботи, пов'язані з великими матеріальними витратами (торгівля, постачання, послуги).

При виборі суб'єктом малого підприємництва форми ведення бухгалтерського обліку, необхідно враховувати особливості функціонування підприємства, а саме: вид діяльності, структуру системи управління, їх складність та чисельність працівників. Так, виходячи зі своїх потреб, мале підприємство може пристосовувати регістри бухгалтерського обліку, відповідно до специфіки своєї роботи з дотриманням вимог:

- єдина методологічна основа (принцип подвійного запису) та взаємозв'язку даних аналітичного і синтетичного обліку;
- суцільне відображення усіх господарських операцій в регістрах обліку на підставі первинних облікових документів;
- накопичення і систематизація даних первинних документів у розрізі показників, необхідних для управління і контролю за господарською діяльністю малого підприємства, а також для складання і подання бухгалтерської звітності.

Усі зазначені вище форми ведення бухгалтерського обліку та узагальнення інформації можуть бути представлені в автоматизованій

системі обробки даних. Останнім часом обчислювальна техніка і на малих підприємствах перетворилася на визначальний фактор організації обліку. Застосування автоматизованої системи ведення бухгалтерського обліку дозволяє прискорити обробку облікової інформації та передачу її за всіма напрямками.

За способом організації, для малого бізнесу підходять бухгалтерські програми з прив'язкою до журналу господарських операцій (журнальний спосіб). У таких програмах користувач починає роботу з журналом господарських операцій, а решта дій є похідними. Такий підхід зручний для малих підприємств, але зумовлює необхідність частої фільтрації даних у разі великого обсягу і різноплановості звітної інформації.

Наступним питанням організації обліку суб'єктами малого підприємництва-юридичними особами є обрання варіанта застосування плану рахунків та затвердження робочого плану рахунків. На сьогоднішній день, суб'єкти малого підприємництва можуть використовувати на вибір загальний або спрощений план рахунків.

Наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. за № 186 було затверджено План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, який з часом зазнав відповідних змін та доповнень [4].

Згідно з п. 2 даного наказу, спрощений план рахунків можуть застосовувати, зокрема, суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, визнані згідно з чинним законодавством, суб'єктами малого підприємництва [4]. Отже, спрощений План рахунків носить рекомендований, а не обов'язковий характер. Крім того, до спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку було внесено зміни, пов'язані із виключенням рахунків 8-го класу (84 «Витрати операційної діяльності», 85 «Інші затрати») та введенням рахунків 9-го класу (90 «Собівартість реалізації», 96 «Інші витрати»), що було викликано модифікаціями у методиці заповнення Звіту про фінансові результати малими підприємствами.

Слід зазначити, що варіант застосування суб'єктами малого підприємництва тільки 8 класу рахунків за загальним Планом рахунків залишився ще від тих часів, коли в Спрощеному плані рахунків для обліку витрат використовувались тільки рахунки класу 8. На нашу думку, застосування такого варіанту обліку вже є не актуальним, а рекомендації, що залишились в інструкції до застосування загального Плану рахунків є звичайною неузгодженістю вітчизняного законодавства.

Ще одним актуальним питанням в організації обліку суб'єкта малого підприємництва є визначення форми заповнення фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

Складання фінансового звіту є заключним етапом бухгалтерського обліку, про якість здійснення якого говорить ефективність системи обліку на підприємстві в цілому. Для суб'єктів малого підприємництва передбачена скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати.

Змінами, що внесені до П(С)БО 25, передбачено можливість складання суб'єктами малого підприємництва Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва форми №1-м та 2-м і Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва форми №1-мс та 2-мс. Загальні засади щодо формування Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва та Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва є різними [5].

Так, норми П(С)БО 25 застосовуються:

1) для складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва – суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які визнані такими відповідно до законодавства (крім тих, які складають Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва);

2) для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва – суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства, а також суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, що відповідають критеріям мікропідприємництва [5].

Отже, суб'єкти малого підприємництва складають фінансову звітність за спрощеною формою. Ініціативу законотворців щодо спрощення організації бухгалтерського обліку для малих підприємств можна визнати позитивною. Однак у зв'язку із останніми змінами, виникає неузгодженість між окремими нормативними актами: спрощеним та загальним Планом рахунків, невідповідність їх ПСБО та методичним рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Усунення зазначених недоліків повинно стати пріоритетним завданням як для вітчизняних дослідників, так і для розробників нормативно-правової бази.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження організації обліку суб'єктів малого підприємництва надали можливості зробити деякі висновки. Так, для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб передбачено дві системи оподаткування: загальна та спрощена. До основних переваг загальної системи можна віднести відсутність обмежень у видах діяльності та обсягу доходу, а також і те, що розмір сплачуваного податку на прибуток прямо залежить від обсягу прибутку за звітний період. Малі підприємства, що обирають спрощену систему оподаткування отримують можливість спрощеного ведення обліку і звільнення від низки податків і обов'язкових платежів.

Крім того, суб'єктам малого підприємництва – юридичним особам запропоновано ряд

форм ведення обліку: проста, спрощена та журнальна. При цьому обрання простої та спрощеної форми організації обліку можливо тільки для тих суб'єктів малого підприємництва, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування. Перевагами спрощеної форми ведення обліку є простота його ведення та відносно невисока витратомісткість. Тоді як журнальна форма обліку забезпечує його інформативність.

Особливістю спрощеного плану рахунків є значно менша кількість рахунків бухгалтерського обліку, тоді як перевагою застосування загального плану рахунків є більша деталізація облікової інформації.

Для суб'єктів малого підприємництва передбачена можливість складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №1-м, 2-м) та Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №1-мс та 2-мс). Так, відповідно до підпункту 3 пункту 291.4 статті 291 Податкового кодексу України – юридичні особи – платники єдиного податку третьої групи (юридичні особи), для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва, ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат.

Дослідження питань організації обліку суб'єктів малого підприємництва, беззаперечно, є актуальним, оскільки існує певна необхідність у підвищенні ефективності діяльності малих підприємстві. У зв'язку з цим, перспективами майбутніх досліджень у сфері бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва є розробки щодо підвищення інформативності обліку та забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сук Л. Організація обліку на підприємствах малого бізнесу / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерський облік в сільському господарстві. – 2010. – № 3. – С. 36-40.
2. Податковий кодекс України: затверджений ВРУ від 02.12.10 р. № 2755-VI-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами : затверджено наказом Міністерства Фінансів України № 720 від 15.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=311243&cat_id=293536.
4. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку : затверджено Наказом Міністерства фінансів України за № 186 від 19.04.2001 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ z0389-01.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України за № 39 від 25.02.2000 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/page
6. Іртищева І.О. Удосконалення обліку витрат в умовах ринкових відносин / І.О. Іртищева, О.М. Бурова, О.А. Сібілєва // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені ВО Сухомлинського. Серія: Економічні науки, 2013. – Вип. 5.1 (97) – С. 28-30.

УДК 658.5:622.272

Максимова І.І.
кандидат економічних наук
Криворізького національного університету

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИДОБУТКУ ЗАПАСІВ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF COST PRICE OF ORE EXTRACTION AT THE MINING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено економіко-математичну модель формування собівартості, яка використовує вдосконалений методичний підхід до визначення виробничих витрат. Досліджено й удосконалено формульний апарат моделі, який дозволяє більш точно визначити величину собівартості за рахунок диференційованого урахування геотехнічних особливостей розробки запасів родовища під час розрахунку витрат основних ресурсів. За результатами моделювання визначено ключові фактори впливу на величину собівартості.

Ключові слова: економіко-математична модель, моделювання витрат, собівартість видобутку, оптимізація, гірничодобувне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена экономико-математическая модель формирования себестоимости, которая использует усовершенствованный методический подход к определению производственных затрат. Исследован и усовершенствован формульный аппарат модели, который позволяет более точно определить себестоимость на основании дифференцированного учета геотехнических особенностей разработки месторождения при расчете затрат основных ресурсов. По результатам моделирования определены ключевые параметры, влияющие на величину себестоимости.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, моделирование затрат, себестоимость добычи, оптимизация, горнодобывающее предприятие.

ANNOTATION

This research describes the economic-mathematical model of cost price, which uses an improved methodical approach to the definition of production expenses. The mathematical apparatus of model was researched and improved. It allows to determine the cost price more precisely on the basis of the differentiated accounting of geotechnical peculiarities at calculation of the main expenditures. According to the results of modelling were determined key parameters, that influence on the cost price.

Keywords: economic-mathematical model, modeling of expenses, cost price of extraction, optimization, mining enterprise.

Постановка проблеми. Нині економіко-математичне моделювання дозволяє вирішити широке коло актуальних завдань у сфері економічного аналізу, прогнозування економічних показників діяльності підприємства та економіки в цілому, обґрунтування управлінських рішень на різних рівнях господарської ієрархії.

Для підприємств різних галузей народного господарства особливий інтерес становить моделювання та оптимізація витрат основних ресурсів і собівартості, які є одними з основних показників, що характеризують ефективність виробництва. Ця галузь досліджень є актуальною й для підприємств гірничо-металургійного комплексу, адже видобуток руди та її подальша переробка супроводжуються численними технологічно складними процесами, які потребують великих обсягів природних ресурсів, сировини, матеріалів, енергії та людської праці. Оптимізація витрат вказаних ресурсів дозволяє значно знизити собівартість гірничодобувного виробництва, що сприяє зростанню його ефективності. Таку оптимізацію можна здійснити за допомогою побудови відповідної економіко-математичної моделі, що описує механізм формування собівартості на гірничодобувному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика побудови економіко-математичних моделей висвітлена в багатьох працях вітчизняних та закордонних науковців, серед яких слід відмітити роботи В.В. Терешиної, В.В. Федосеєва, О.С. Грінберга, О.Н. Ломкової, О.С. Пеліха та ін. [1–5]. У зазначених наукових працях висвітлено широке коло питань. Зокрема, науковцями розроблено основні принципи формалізації та вимоги до побудови економіко-математичних моделей в умовах діяльності великих промислових підприємств. Так, О.С. Пеліх наголошує, що на сучасних промислових підприємствах економіко-математичні моделі являють собою засіб поєднання економіки, бізнесу й математичних розрахунків [5, с. 28]. В.В. Федосеєв пропонує розглядати об'єкти моделювання як досить складні системи, що активно реагують на вплив численних внутрішніх і зовнішніх факторів, а тому потребують особливої уваги дослідника під час вибору математичних методів розрахунків та побудові формульного апарату моделі [2, с. 10]. О.С. Грінберг акцентує увагу на необхідності встановлення характеру взаємозв'язку між економічними змінними під час моделювання складних промислових систем та визначення факторів впливу шляхом регресійного аналізу [3, с. 19].

Варто зауважити, що під час оптимізації показників промислового виробництва науковці наголошують на необхідності моделювання собівартості як вагомого критерію оптимізації, що в підсумку забезпечить отримання підприємством певного економічного ефекту [1, с. 53; 4, с. 48]. Однак, незважаючи на великий обсяг напрацювань у сфері економіко-математичного моделювання, питання побудови моделей розрахунку вартісних показників гірничодобувного

виробництва недостатньо висвітлені в сучасній науковій літературі. У цьому науковому напрямі слід відмітити роботи В.І. Саллі, В.Н. Кухарєва та С.С. Рєзніченко [6; 7], які присвячені проблематиці моделювання саме гірничодобувного виробництва та на які посилається більшість сучасних дослідників. Науковці пропонують алгоритми формалізації специфіки процесів видобутку та переробки запасів під час побудови статистичних, інформаційних, динамічних, оптимізаційних та стохастичних моделей. Так, В.І. Саллі зазначає, що собівартість видобутку залежить від рівня механізації, продуктивності праці, концентрації гірничих робіт та інших організаційно-технічних факторів [6, с. 14, 89]. Він вказує, що перелік цих факторів слід уточнювати та враховувати під час калькуляції виробничих витрат, однак механізм такого урахування науковцем не наведено.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз літературних джерел із тематики дослідження показав, що подальшого вивчення потребують питання побудови економіко-математичних моделей собівартості гірничодобувного виробництва. Також доцільно уточнити перелік факторів, що впливають на величину витрат основних ресурсів під час відпрацювання запасів. У розглянутих моделях не передбачено механізмів урахування впливу геотехнічних та технологічних параметрів видобутку на величину собівартості, що знижує точність результатів моделювання.

Мета статті полягає у формалізації економіко-математичної моделі визначення собівартості видобутку запасів гірничодобувного підприємства в умовах підземної розробки родовищ. Під час розрахунку витрат основних ресурсів така модель повинна забезпечити можливість урахування специфіки розробки запасів на гірничодобувному підприємстві, яка значним чином впливає на вартісні показники й може значно відрізнятися для різних проектів відпрацювання руд.

Виклад основного матеріалу. Собівартість видобутку є важливим показником, моделювання якого дозволить здійснити економічне обґрунтування проектів відпрацювання запасів, вибір оптимальної системи розробки, визначити та оптимізувати витрати основних ресурсів. Під час побудови моделі визначення собівартості необхідно забезпечити можливість диференційованого врахування гірничо-геологічних і технологічних параметрів різних проектів розробки запасів. Проведене дослідження показало, що за умов підземної розробки залізних руд основними із цих параметрів є такі: обсяг запасу, що підлягає відпрацюванню, розподіл міцності в добувному блоці, обсяг нарізних, підготовчих робіт та очисного виймання, час відпрацювання запасу, продуктивність обладнання, місячна продуктивність блока з руди. Ці параметри обумовлюють витрати основних ресурсів та впливають на величину собівартості видобутку.

Під час побудови економіко-математичної моделі визначення собівартості було враховано, що на гірничодобувному підприємстві витрати формуються на різних етапах виробничого процесу з видобутку й переробки запасів. Зважаючи на це, під час моделювання доцільно розмежувати такі поняття:

1. Собівартість видобутку (франко-люк) включає витрати на видобуток запасів залізних руд безпосередньо з виїмкової одиниці (добувного блока). Під час формування економіко-математичної моделі варто врахувати, що ці витрати безпосередньо пов'язані з технологічними процесами відпрацювання запасів: витрати на гірничопідготовчі роботи, нарізні роботи та очисне виймання руди. Тотожним до визначення «собівартість видобутку» є поняття «блокова собівартість видобутку», що вперше обґрунтоване в роботі [8, с. 4–6].

2. Виробнича собівартість (або загальношахтна) формується з витрат, що належать до блокової собівартості, додатково включаючи витрати на технологічні перевезення та операції з рудою поза добувним блоком, її підйом на поверхню, вентиляцію, водовідлив, витрати на геологорозвідувальні роботи, інші виробничі витрати в межах шахти [9, с. 350].

3. Повна собівартість включає витрати на виробництво й реалізацію товарної залізорудної продукції та враховує адміністративні витрати й витрати на збут, зокрема витрати на послуги сторонніх організацій та залізничний тариф [9, с. 351; 10, с. 32].

Аналіз результатів моделювання на прикладі шахт Кривбасу показав, що показник блокової собівартості видобутку руд може значно відрізнятися для різних варіантів відпрацювання запасів залежно від гірничо-геологічних, гірничотехнічних параметрів, схемних рішень обраної системи розробки та технології видобутку. Загальношахтні витрати будуть приблизно однаковими для різних добувних блоків. Суттєві відмінності можуть виникнути лише за різних глибин залягання запасів, що обумовить величину витрат на підйом видобутої рудної маси.

Указані аспекти обумовлюють актуальність економіко-математичного моделювання саме блокової собівартості видобутку запасів. Під час моделювання слід врахувати таке:

- під час визначення собівартості видобутку залізних руд варто враховувати зазначені раніше гірничотехнічні та гірничо-геологічні фактори впливу на формування вартісних показників видобутку;
- важливим аспектом під час моделювання є те, що всі елементи витрат, задіяні під час формування собівартості, мають стосуватися саме технологічних процесів у досліджуваному покладі запасів (добувному блоці);
- побудова економіко-математичної моделі здійснюється на підставі даних проекту відпрацювання запасів, проектної інформації про види, довжину виробок, обсяги робіт, міцність

порід, у яких проходять виробки та здійснюються очисні роботи, обсяги робіт із буріння свердловин, штангових шпурів тощо.

Зважаючи на ці аспекти, математичний апарат моделі визначення собівартості передбачає проведення розрахунків:

– вартості матеріалів під час проведення нарізних виробок, необхідних для організації видобутку руд і передбачених системою розробки добувного блока. Слід урахувати всі матеріали, використані на різних етапах циклу проведення виробок;

– вартості матеріалів під час виконання очисного виймання запасу, які використовуються під час буріння штангових шпурів і глибоких свердловин;

– витрат на оплату праці робітників, безпосередньо задіяних під час відпрацювання запасу, включаючи працівників інженерно-технічних професій;

– амортизації основних засобів, задіяних безпосередньо в блоці;

– витрат на електроенергію та стиснене повітря, необхідних для організації видобутку запасу.

Під час визначення собівартості доцільно використати формулу [11, с. 41]

$$C_{бл} = B_M + B_E + B_{ЗП} + B_c + B_A + I, \qquad (1)$$

де $C_{бл}$ – собівартість видобутку 1 т руди (блокова), грн/т; B_M – вартість матеріалів на проведення нарізних виробок та очисне виймання руди в блоці/панелі грн/т; B_E – витрати на електроенергію, грн/т; $B_{ЗП}$ – витрати на оплату праці, грн/т; B_c – відрахування на соціальні потреби, грн/т; B_A – амортизація основних засобів, грн/т; I – інші витрати, грн/т.

Під час моделювання собівартості врахування основних геотехнічних параметрів розробки запасів пропонується здійснити таким чином.

Необхідно врахувати, що видобуток запасів супроводжується конкретними технологічними процесами (буріння свердловин, вибухові роботи, кріплення, скреперування тощо), які відповідно до умов підземного видобутку доцільно згрупувати у дві групи:

– нарізні роботи, які передбачають проведення виробок, необхідних для здійснення очисного виймання запасу;

– технологічні процеси очисного виймання.

Дослідження, проведене на шахтах Кривбасу, показало, що витрати ресурсів під час нарізних робіт залежать від їх обсягів та структури, а також коефіцієнта міцності порід, крізь які проходять виробки. Відтак собівартість виконання нарізних робіт буде формалізована таким чином:

$$C_{н.р} = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m_i} C_{н.р\,ij} \cdot l_{ij} = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m_i} (B_{МКР_{i_j}} + B_{МБР_{i_j}} + B_{E_{i_j}} + B_{ЗП_{i_j}} + B_{C_{i_j}} + B_{A_{i_j}}) \cdot l_{ij}, \qquad (2)$$

де i=1…n вид нарізної виробки, проходження якої передбачене проектом розробки блока; j=1…m_i – ділянки i-ої виробки, які відрізняються гірничотехнічними характеристиками (міцність руди, породи); $C_{н.р\,ij}$ – вартість підготовчо-нарізних робіт для проходження j-ої ділянки в i-ій виробці блока, грн/м; l_{ij} – довжина j-ої ділянки в i-ій виробці блока, м; $B_{МКРij}$ – вартість матеріалів, необхідних для кріплення j-ої ділянки в i-ій виробці блока, грн/м; $B_{МБРij}$ – вартість матеріалів, необхідних для проведення бурових робіт j-ої ділянки в i-ій виробці блока, грн/м; B_{Eij} – витрати на електроенергію, грн/м; $B_{ЗПij}$ – витрати на оплату праці робітників, задіяних у розробці j-ої ділянки в i-ій виробці блока, грн/м; B_{Aij} – амортизація основних засобів, грн/м.

Використання наведеної формули (2) у моделі собівартості передбачає, що розподіл кожної i-ої виробки на m_i кількість ділянок здійснюється за значенням коефіцієнта міцності руди/породи, через які проходить виробка відповідно до проекту блока. Таке розмежування обумовлене значним впливом коефіцієнта міцності на витрати ресурсів під час видобутку руди та вартість супроводжувальних технологічних процесів.

Витрати основних матеріалів під час виконання очисного виймання ($C_{МО}$) розраховуються на підставі даних про обсяги рудної маси, що відбувається глибокими свердловинами та шпурами, а також вартості вибухових речовин і вибухових засобів.

$$C_{МО} = \frac{\sum B_{ВР}^{свердл}}{Q_{свердл}} + \frac{\sum B_{ВР}^{шп}}{Q_{шп}} + \frac{\sum B'_{ВР}}{Q_{заб}} + \frac{\sum B_{ВЗ}^{свердл}}{Q_{свердл}} + \frac{\sum B_{ВЗ}^{шп}}{Q_{шп}} + \frac{\sum B'_{ВЗ}}{Q_{заб}}, \qquad (3)$$

де $\sum B_{ВР}^{свердл}$, $\sum B_{ВР}^{шп}$ – вартість вибухових речовин на обвалення масиву зарядами, відповідно, свердловин або шпурів, грн; $\sum B'_{ВР}$, $\sum B'_{ВЗ}$ – вартість відповідно вибухових речовин та засобів висадження на вторинне подрібнення, грн; $\sum B_{ВЗ}^{свердл}$, $\sum B_{ВЗ}^{шп}$ – сумарна вартість вибухових засобів на відбивання масиву, відповідно, свердловинами або шпурами, грн; $Q_{свердл}$, $Q_{шп}$ – обсяг рудної маси, яка відбивається, відповідно, свердловинними зарядами або шпурами, т; $Q_{заб}$ – обсяг видобутку рудної маси, т.

Під час моделювання витрати електроенергії можуть бути розраховані на підставі характеристик задіяного технологічного обладнання, його продуктивності та обсягу робіт у блоці. У загальному вигляді витрати на електроенергію складаються з витрат енергоресурсів під час нарізних робот та безпосередньо під час очисного виймання руди.

$$B_E = B_E^{н.р} + B_E^{о.р.} = \frac{V_{н.р.} + V''_{н.р.}}{l_з} \cdot t_з \cdot N_{скр} \cdot \eta_{дв} \cdot Ц_{кВт.ч.} + \frac{N_{скр} \cdot \eta_{дв} \cdot t_{зм}}{П_{зм}} \cdot Q_{заб}, \qquad (4)$$

де $B_E^{н.р.}$, $B_E^{о.р.}$ – вартість електроенергії, витраченої, відповідно, на нарізні роботи в блоці та очисне виймання запасу, грн; $V_{н.р}$ – довжина нарізних виробок під час видобутку запасу, м; $V''_{н.р.}$ – нарізні виробки, проведені подвійним скреперуванням, м; $l_з$ – просування вибою за робочу зміну, м; $t_з$ – час на прибирання забою,

год.; $N_{скр}$ – потужність скреперної лебідки, кВт; $\eta_{дв}$ – коефіцієнт корисної дії скреперної лебідки, частка од.; $Ц_{кВт.ч}$ – вартість електроенергії, грн; $t_{зм}$ – тривалість робочої зміни, год.; $П_{зм}$ – продуктивність скреперної лебідки, т/зміну.

Важливим та суттєвим елементом під час моделювання блокової собівартості є витрати на оплату праці робітників, задіяних у різноманітних технологічних операціях із видобутку запасів. Навантаження на робітників гірничих професій залежить від технологічних операцій у блоці, кількості виробок різних видів, міцності порід тощо [11, с. 53]. Отже, нарахування заробітної плати залежить від умов та обсягів робіт працівників різних професій, задіяних під час відпрацювання запасу. Також доцільно врахувати витрати на оплату праці інженерно-технічних робітників (начальник дільниці, гірничий майстер, механік), які залежать від тривалості розробки запасів.

Формалізація витрат на оплату працю матиме вигляд

$$B_{ОП} = \sum_{i=1}^{n} \frac{Q_i}{П_{пл.i}} \cdot З_{зм i} \cdot \left(1 + \frac{H_i + Пр_i}{100\%}\right) + \sum_{j=1}^{m} t_{бл\,j} \cdot З_{міс\,j} \cdot k_{П\,j} \cdot \left(1 + \frac{H_j + Пр_j}{100\%}\right), \quad (5)$$

де $B_{ОП}$ – витрати на оплату праці, грн; n – кількість гірничих професій працівників, задіяних у блоці; Q_i – обсяг робіт у блоці, який треба виконати робітникові i-ої професії, т; $П_{пл.i}$ – продуктивність праці робітника i-ої професії за зміну; $З_{зм_i}$ – ставка заробітної плати i-ої професії, грн/зміну; H_i, $Пр_i$ – відповідно, відсотки нарахувань та премій працівників i-ої професії, %; m – кількість інженерно-технічних професій, задіяних у блоці; $t_{бл}$ – час відпрацювання блока, міс.; $З_{міс}$ – місячний оклад заробітної плати працівників j-ої професії, грн; $k_{П_j}$ – кількість працівників j-ої інженерно-технічної професії, осіб.

Під час побудови моделі також враховано, що спрацювання обладнання в блоках з однаковою тривалістю розробки, проте різними умовами та обсягами робіт, буде різним. Таким чином, амортизаційні відрахування визначатимуться залежно від кількості робочих змін, протягом яких устаткування працювало в блоці.

$$B_A = \sum_{i=1}^{k} B_{облі} \cdot n_i \cdot \frac{Q_{облі}}{П_{облі}} \cdot НА_{зм i}, \quad (6)$$

де k – кількість видів обладнання, задіяного під час розробки запасу; $B_{обл}$ – вартість одиниці обладнання i-го виду, грн; n_i – кількість одиниць обладнання k-го виду, задіяних під час розробки запасу, од.; $Q_{обл}$ – обсяг робіт, який припадає на устаткування i-го виду, т; $П_{обл}$ – планова продуктивність обладнання i-го виду за зміну, т; $НА_{зм}$ – змінна норма амортизації i-го обладнання, частка од.

У результаті виконання викладених розрахунків моделюється собівартість видобутку запасів. Особливістю моделі є диференційоване врахування гірничо-геологічних параметрів видобутку запасів різних добувних блоків під час визначення вартісних показників їх відпрацювання, що дозволяє збільшити точність кінцевих результатів моделювання.

Апробація моделі була проведена на підприємствах Кривбасу ПАТ «ЕВРАЗ Суха Балка» та ПАТ «КЗРК». Моделювання здійснювалось для 20 добувних блоків, які характеризувалися різними параметрами відпрацювання запасів, за двома методичними підходами:

1. Існуючий – на підставі усереднених нормативів витрат ресурсів, що не враховує особливості розробки окремих видобувних блоків і використовується на сучасних шахтах під час калькуляції собівартості.

2. Удосконалений – на підставі викладеного в дослідженні математичного апарату, який під час моделювання вартісних показників ґрунтується на диференційованому детальному врахуванні геотехнічних параметрів розробки.

Результати моделювання відображено на графіку (рис.).

Рис. Моделювання собівартості видобутку запасів залізних руд

На побудованому графіку видно, що застосування економіко-математичної моделі собівартості дозволяє більш точно визначити її величину в кожному випадку розробки запасів порівняно з розрахунком собівартості на підставі усереднених нормативів витрат ресурсів. На практиці моделювання показало, що значення собівартості видобутку можуть майже вдвічі відрізнятися від середнього показника по шахті, який складає 35 грн/т. Максимальне значення блокової собівартості за вибіркою склало 52,7 грн/т, а мінімальне – 19 грн/т. Такий розмах обумовлюється впливом геотехнічних та технологічних умов відпрацювання запасів, які були враховані під час моделювання.

У межах дослідження також було вирішено завдання з визначення найбільш вагомих факторів впливу на величину собівартості. Із цією метою було побудовано статистичну регресійну модель виду $C_{бл}=f(X_1,X_2,...,X_n)$. За результатами відбору факторів установлено, що визначальний вплив на показник собівартості мають міцність руди, обсяг нарізних робіт у блоці та місячна продуктивність блоку по руді:

$$C_{бл} = 1{,}86 \cdot v_{нар} + 2{,}378 \cdot f_{бл} - 0{,}0032 \cdot P_{міс}, \quad (7)$$

де $v_{нар}$ – обсяг нарізних робіт у блоці, м; $f_{бл}$ – середньозважене значення коефіцієнта міцності за блоком (за шкалою проф. Протодьяконова); $P_{міс}$ – місячна продуктивність за блоком, т/міс.

Урахування в регресійній моделі (7) указаних параметрів дозволяє визначити значення собівартості з точністю 96,4%.

Отримані результати моделювання показали, що запропонований математичний апарат моделі дозволяє більш точно визначити величину собівартості видобутку запасів, що дозволить використовувати модель під час оптимізації витрат ресурсів та обґрунтування ефективності різних проектів відпрацювання запасів гірничодобувного підприємства.

Висновки. Проведене дослідження показало, що економіко-математичне моделювання собівартості, прибутку та інших економічних показників діяльності гірничодобувного підприємства наразі є актуальним завданням. Економіко-математична модель визначення собівартості має відображати складну технологічну специфіку гірничодобувного виробництва, яка впливає на обсяги витрат ресурсів у кожному конкретному випадку розробки запасів. Формалізація такого впливу досягається за рахунок вивчення взаємозв'язків між вартісними показниками й геотехнічними параметрами видобутку та їх урахування в математичному апараті моделі. Дослідження дозволило дійти висновку, що запропонована модель визначення собівартості дозволяє диференційовано врахувати особливості проектів розробки видобувних блоків, що забезпечує більш точні розрахунки витрат основних ресурсів та собівартості. Моделювання дозволило встановити, що для шахт Кривбасу визначальними факторами впливу на показник собівартості є такі параметри гірничих проектів, як міцність руди, обсяг нарізних робіт у блоці та місячна продуктивність блоку по руді.

Подальшим напрямом досліджень є розвиток представленої економіко-математичної моделі визначення собівартості, розробка інструментарію її застосування під час оцінювання економічної ефективності гірничих проектів та оптимізації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терешина В.В. Методы экономического анализа и экономико-математическое моделирование для оценки эффективности производственных систем : [монография] / В.В. Терешина. – Йошкар-Ола, 2011. – 191 с.
2. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев. – М. : Юнити, 2012. – 302 с.
3. Гринберг А.С. Экономико-математические методы и модели / А.С. Гринберг, О.Б. Плющ, В.К. Шешолко. – Минск, 2005. – 222 с.
4. Пелих А.С. Экономико-математические методы и модели в управлении производством / А.С. Пелих, Л.Л. Терехов, Л.А. Терехова. – Ростов-на-Дону, 2007. – 248 с.
5. Ломкова Е.Н. Экономико-математические методы и модели (теоретические аспекты) / Е.Н. Ломкова, А.А. Эпов. – Волгоград, 2005. – 67 с.
6. Салли В.И. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении горным производством / В.Н. Кухарев, В.И. Салли. – К., 2001. – 350 с.
7. Резниченко С.С. Математическое моделирование в горной промышленности / С.С. Резниченко. – М., 1991. – 206 с.
8. Ступник Н.И. Математическое моделирование стоимостных показателей отработки блока : [монография] / Н.И. Ступник. – Кривой Рог, 1996. – 68 с.
9. Моссаковский Я.В. Экономика горной промышленности / Я.В. Моссаковский. – М. : Изд-во МГГУ, 2006. – 525 с.
10. Ларичкин Ф.Д. Анализ известных методов калькулирования себестоимости продукции при комплексном использовании сырья / Ф.Д. Ларичкин // Цветная металлургия. – 2011. – № 12. – С. 31–42.
11. Тонких А.И. Технико-экономические расчеты при подземной разработке рудных месторождений / А.И. Тонких. – Владивосток : ДВГТУ, 2007. – 137 с.

УДК 330.46:338.45

Панчишин А.І.
асистент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

ANALYSIS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF ECONOMIC-PRODUCTION SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню конкурентного середовища економіко-виробничих систем. Визначено сутність конкурентного середовища та напрями його дослідження. Проведено аналіз конкурентоспроможності національної економіки в цілому. Досліджено структуру конкурентного середовища економіко-виробничих систем. Визначено основні типи взаємодії економіко-виробничих систем у конкурентному середовищі.

Ключові слова: економіко-виробнича система, конкурентне середовище, конкурентоспроможність, взаємодія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию конкурентной среды экономико-производственных систем. Определены сущность конкурентной среды и направления ее исследования. Проведен анализ конкурентоспособности национальной экономики в целом. Исследована структура конкурентной среды экономико-производственных систем. Определены основные типы взаимодействия экономико-производственных систем в конкурентной среде.

Ключевые слова: экономико-производственная система, конкурентная среда, конкурентоспособность, взаимодействие.

ANNOTATION

The article is devoted to research of competitive environment and production systems. Defined the essence of the competitive environment and the directions of his research. Analysis of the competitiveness of the national economy in General. Investigated the structure of the competitive environment and production systems. The basic types defined in the interaction of Economics and production systems in a competitive environment.

Keywords: economic-industrial system, competitive environment, competitive interactions.

Постановка проблеми. Економіко-виробничі системи (далі – ЕВС) створюються з метою перетворення певних ресурсів у готову продукцію та послуги для задоволення необмежених потреб суспільства. У ринкових умовах особливо актуальними є проблеми підвищення ефективності управління ЕВС. Ефективною в цих умовах є така економіко-виробнича система, яка є конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню конкурентного середовища присвячена велика кількість робіт вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Амоші, В. Гейця, В. Заруби, М. Кизими, М. Лепи, Р. Лепи, М. Мальчик, О. Пушкаря, О. Тидіда, Р. Фатхутдінова, І. Ансоффа, Г. Джонсона, Ф. Котлера, Г. Мінцберга та М. Портера.

Мета статті полягає в дослідженні конкурентного середовища економіко-виробничих систем і їх взаємодії з його елементами.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки країни характеризується значною невизначеністю конкурентного середовища й зростанням кількості факторів, що посилюють ступінь ризику функціонування ЕВС. До таких факторів належать динамічність зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції, вплив держави та глобалізаційні процеси в суспільстві. Вони впливають на ЕВС і часто є небезпечними для їх діяльності й існування. Ці негативні тенденції багато в чому обумовлюються складною структурою конкурентного середовища.

Конкурентне середовище – це сукупність конкурентних взаємодій ринкових агентів, спрямованих на отримання конкурентних переваг, координованих у межах встановлених інституційних обмежень.

Сутність конкурентного середовища ЕВС визначається як сукупність економічних, організаційних, соціальних та інформаційних відносин його учасників, яка формується на основі пропозиції споживачам товарів і послуг. Тобто конкурентне середовище ЕВС – це впорядкована система, елементи якої перебувають у конкурентних відносинах між собою та здійснюють адресовані один одному конкурентні дії.

Конкурентне середовище ЕВС можна розглядати як:

– середовище (соціум), у якому ЕВС вступає в конкурентні відносини;

– основу, яка об'єднує ЕВС з іншими учасниками конкурентних відносин;

– економічний простір, у якому функціонує ЕВС як суб'єкт конкурентних відносин.

Для ефективної діяльності в конкурентному середовищі під час розробки стратегії ЕВС необхідно проводити аналіз конкуренції за такими напрямами:

– оцінка конкурентоспроможності національної економіки в цілому, тобто глобальна конкурентоспроможність країни;

– оцінка конкурентоспроможності галузі, у тому числі факторів виробництва й ефективності їх використання, технічного потенціалу, наукових досліджень у галузі, рівня інновацій, кадрового потенціалу та наявності системи підвищення кваліфікації;

– оцінка конкурентоспроможності ЕВС, тобто дослідження конкуренції між ЕВС на ринку. Особливу увагу варто приділити комплексному аналізу умов виробництва, особливостей організації та управління ЕВС, можливості фінансування;

– оцінка конкурентоспроможності продукції (послуг), зокрема аналіз ціни і якості. Необхідним є формування такого оптимального поєднання ціни та якості для споживача, яке спонукатиме його вибрати саме цю продукцію (послугу).

Оцінку конкурентоспроможності країни проводять рейтингові агентства, зокрема Moody's, Standart&Poor's, Fitch IBCA, а також Всесвітній економічний форум (далі – ВЕФ) у Давосі, який щорічно публікує звіти «Global Competitivenes Reports». Для оцінки глобального індексу конкурентоспроможності (далі – ГІК) країни ВЕФ проводить аналіз суспільно-політичних інститутів, інфраструктури країни, її макроекономічної стабільності, системи охорони здоров'я та початкової освіти, вищої та професійної освіти, ефективності товарних ринків і ринку праці, розвитку фінансового ринку, оснащеності новими технологіями, обсягу ринку, розвитку приватного сектора та інновацій у державі.

У 2014 році Україна піднялася в рейтингу з 84 до 76 місця. Таке підвищення експерти пов'язують із приходом нової влади й очікуванням щодо її ефективної політики. Конфлікт у Східній Україні та анексія Криму мали несуттєвий вплив під час оцінки ГІК, проте це вплине на конкурентоспроможність країни в майбутньому. Підвищенню ГІК сприяло збільшення ефективності товарного та фінансового ринків, охорони здоров'я та вищої й професійної освіти. Крім того, рівень конкурентоспроможності країни підвищується завдяки більш широкому використанню інформаційних та комунікаційних технологій бізнес-структурами та окремими громадянами.

Результати оцінки глобального індексу конкурентоспроможності України за 2009–2014 роки наведено в таблиці.

Як видно з таблиці, Україна займає досить високі позиції за розміром ринку, вищою та професійною освітою. До 2013 року конкурентною перевагою була й ефективність ринку праці (на рівні 49–62), проте в 2014 році рейтинг України за цим показником знизився до 80.

Проведемо порівняльний аналіз складових індексу конкурентоспроможності України та країн-сусідів за 2014 рік (рис. 1–4).

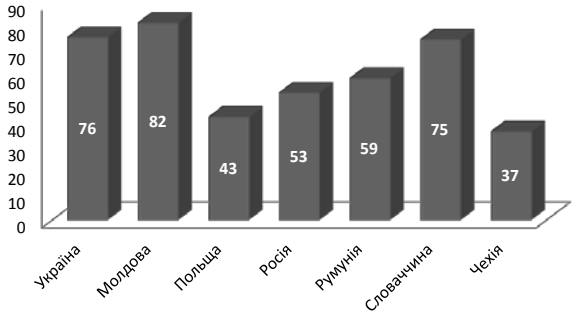


Рис. 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності

Джерело: побудовано за даними Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [1]

Україна має досить низький рейтинг за ГІК (нижчий рейтинг має лише Молдова). Найвищий рейтинг із країн-сусідів має Чехія.

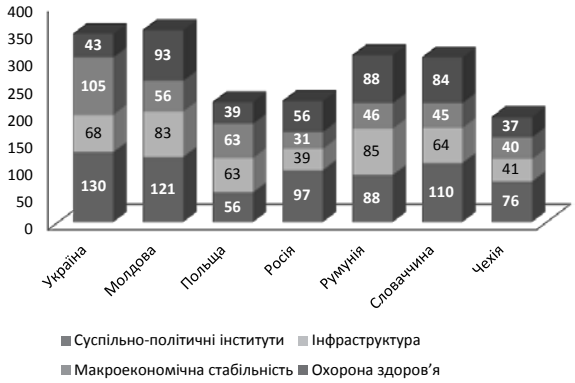


Рис. 2. Порівняльний аналіз основних складових індексу конкурентоспроможності

Джерело: побудовано за даними Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [1]

Таблиця

Глобальний індекс конкурентоспроможності України

Складова індексу	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Суспільно-політичні інститути	115	120	134	134	132	130
Інфраструктура	79	78	68	68	65	68
Макроекономічна стабільність	91	106	132	132	90	105
Охорона здоров'я	60	68	67	66	62	43
Вища та професійна освіта	43	46	46	46	47	40
Ефективність товарних ринків	103	109	129	129	117	112
Ефективність ринку праці	54	49	54	54	62	80
Розвиненість фінансового ринку	85	106	119	119	114	107
Технологічна готовність	65	80	83	83	81	85
Розмір ринку	31	29	38	38	38	38
Розвиненість приватного сектора	80	91	100	100	91	99
Інновації	62	62	63	63	71	81

Джерело: складено на основі даних Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [1]

Оцінка основних складових ГІК (рис. 2) показує, що Україна має найнижчий рейтинг за суспільно-політичними інститутами (130) та макроекономічною стабільністю (105). На досить хорошому рівні є охорона здоров'я та початкова освіта (43).

Порівнюючи складові ефективності ГІК (рис. 3), можна зауважити, що Україна має найнижчий рейтинг ефективності ринку праці (112) та низький рівень розвиненості фінансового ринку (107). Проте досить високий рейтинг за вищою та професійною освітою (40) і розміром ринку (38).

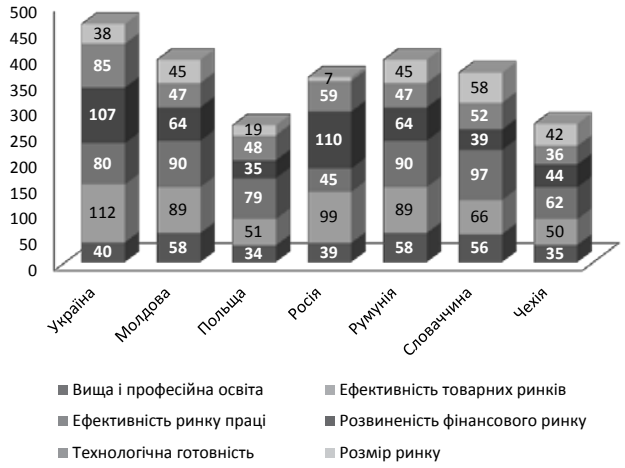


Рис. 3. Порівняльний аналіз складових ефективності індексу конкурентоспроможності

Джерело: побудовано за даними Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [1]

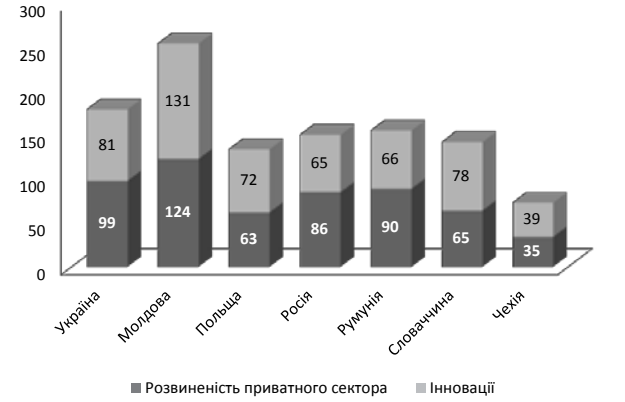


Рис. 4. Порівняльний аналіз складових інновації та розвитку індексу конкурентоспроможності

Джерело: побудовано за даними Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [1]

Щодо розвиненості приватного сектора, то Україна має досить низький рейтинг (99, Чехія – 35), інновації – на рівні країн-сусідів (81, середній рейтинг країн-сусідів – 76).

Порівняльний аналіз показав, що основними конкурентними недоліками України є суспільно-політичні інститути, ефективність товарних ринків, макроекономічна стабільність та розвиненість фінансового ринку.

Для підвищення конкурентоспроможності Україні необхідно проводити широкомасштабні реформи, які б забезпечили економічне зростання країни в найближчий час та сталий розвиток у довгостроковому майбутньому. Особливої уваги потребує інституційна структура, необхідним є зниження впливу великих компаній на внутрішньому ринку, що забезпечить збільшення його конкурентоспроможності, а отже, і підвищення ефективності. Зміцнення фінансових ринків сприятиме стабілізації економіки й дозволить ефективніше використати конкурентні переваги України, зокрема високоосвічене населення, великий обсяг ринку, який є значною часткою в європейському контексті.

За М. Портером галузева конкуренція визначається такими основними елементами, як компанії-конкуренти, споживачі, постачальники, нові учасники ринку та товари-замінники (рис. 5). Взаємодія цих елементів визначає потенціал прибутковості галузі в цілому. Рівень конкуренції варіюється від інтенсивної в таких галузях, як виробництво автомобільних шин, металевої тари та сталі, де ні одна з компаній не відрізняється високою прибутковістю, до м'якої в таких галузях, як випуск обладнання для нафтової промисловості та його обслуговування, безалкогольних напоїв і косметичних засобів, у яких існує можливість отримання достатньо високих доходів [2].

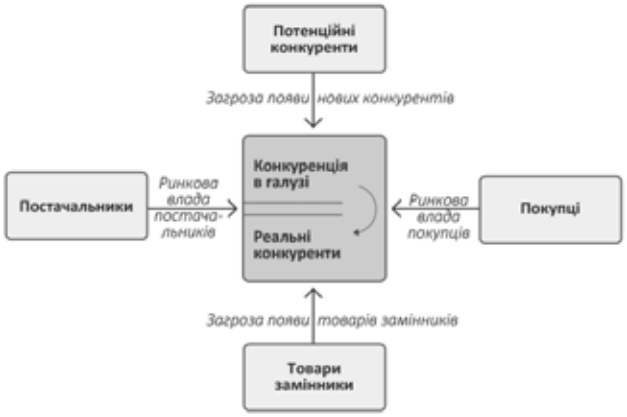


Рис. 5. Конкурентні сили галузі

Характеристики конкурентного середовища кожної галузі визначає її базова економічна й технічна структура. Значення й сила кожного з факторів конкуренції змінюється від галузі до галузі й визначає ціни, витрати, розмір капіталовкладень у виробництво та збут продукції й прибутковість бізнесу загалом. Внутрішньогалузева конкуренція знижує прибуток ЕВС, оскільки для підтримки конкурентних переваг необхідно збільшувати витрати на рекламу, організацію збуту, науково-дослідні роботи, інновації тощо або втрачати прибуток за рахунок зниження цін. Товари-замінники зменшують попит та обмежують ціну, яку ЕВС може вста-

новлювати на свою продукцію. Усі ці фактори створюють умови для динамічного розвитку конкуренції та «старіння» конкурентних переваг ЕВС.

Як зауважує В. Геєць, на початку XXI ст. акцент із конкурентної боротьби зміщується на конкурентне існування підприємства. Інтенсивність змін у конкурентному середовищі робить недовговічною будь-яку конкурентну перевагу, тобто створення конкурентних переваг має бути поставлене на потік, інновації повинні змінювати одна одну, що досягається шляхом інтеграційних угод між суб'єктами економіки [3].

Кожен учасник конкурентного середовища займає певне місце (конкурентну позицію) і проявляє себе як конкурент у відношенні до інших учасників зовнішнього середовища. Конкуренти намагаються зайняти й відстоюють ті позиції, які для них є більш вигідними, ніж для інших конкурентів. Оцінка конкурентної позиції проводиться на основі аналізу обсягу продаж товарів та послуг порівняно з діяльністю кожної зі сторін конкуренції.

Структура конкурентного середовища наведена на рис. 6 (схема розроблена нами).

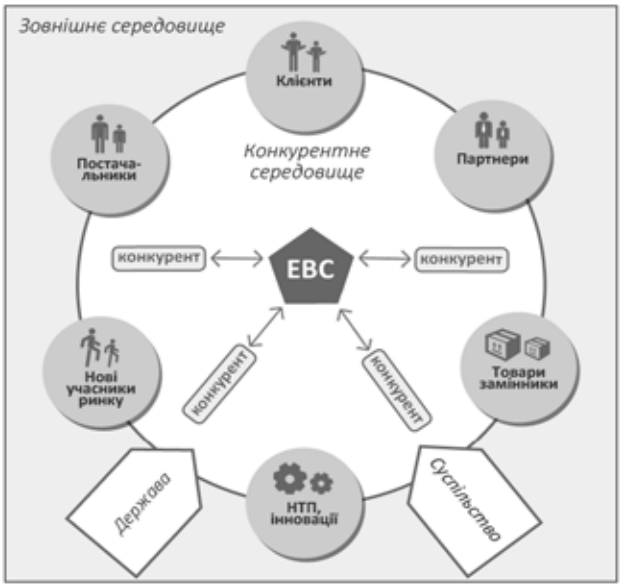


Рис. 6. Структура конкурентного середовища

Конкуренція між ЕВС та споживачами проявляється в отриманні більшої вигоди від реалізації угоди: ЕВС чи покупця (вигода може бути й взаємною). Наприклад, ЕВС збільшує обсяги продаж товарів, або ж споживач отримує додаткову знижку під час купівлі певної кількості товару.

Конкуренція між ЕВС та постачальниками є подібною, як і з покупцями, проте в ролі покупця виступає ЕВС. Більшу вигоду ЕВС може отримати, наприклад, за покращення якості продукції, що постачається, додаткових знижок або пом'якшення дисципліни оплати продукції.

Постійна загроза появи нових конкурентів вимагає від ЕВС підтримувати конкурентні позиції на такому рівні, який би забезпечував достатню стійкість під час входження на ринок нового конкурента.

Будь-які учасники ринку займають і відстоюють конкурентну позицію у відношенні до своїх партнерів.

На ринку постійно присутні товари-замінники. Конкуренція з ними посилюється у міру їхньої здатності задовольнити ті ж потреби споживачів, що й продукції ЕВС.

Із суспільством ЕВС конкурує в частині кадрових питань, як роботодавець із найманими працівниками. Під час найму персоналу виникає конфлікт інтересів щодо рівня оплати та умов праці, забезпечення працівниками якості праці й результатів діяльності тощо. Для зайняття певних позицій ЕВС може брати участь у соціально значимих проектах.

ЕВС відстоює конкурентні позиції з державою, органами влади й управління. Це проявляється в отриманні державних замовлень, лобіюванні ЕВС своїх інтересів у законотворчому процесі, отриманні на користь ЕВС пільг, преференцій, державної підтримки.

Інновації та науково-технічний прогрес можуть як посилити конкуренцію, так і послабити її, витіснивши з ринку слабких конкурентів. Тому для отримання конкурентних переваг на ринку ЕВС необхідно впроваджувати інновації у свою діяльність та використовувати досягнення науково-технічного прогресу.

Структура конкурентного середовища ЕВС формує ступінь здатності задовольняти потреби споживачів та брати участь у конкурентній боротьбі – конкурентоспроможність, відображенням якої стає конкурентна позиція ЕВС та її життєздатність.

Висновки. Як результат конкуренції під час проектування, виробництва, реалізації та експлуатації продукції виникають конкурентні переваги ЕВС, на які суттєвий вплив здійснює конкурентне середовище. У таких умовах в управлінні ЕВС основним завданням є ефективна взаємодія економіко-виробничої системи з елементами конкурентного середовища. При цьому реальні позитивні результати досягаються там, де це завдання доведене до рівня технології управління взаємодією із суб'єктами конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Competitiveness Reports from World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitivenes%20Report/PastReports/index.htm.
2. Porter M. How competitive Forces Shape Strategy / M. Porter. // Harvard Business Review. – 1979. – March-April.
3. Геєць В. Конкуренція в бізнесі і конкуренція в політиці / В. Геєць // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 1. – С. 2–5.

УДК 330.15:332.1

Патока І.В.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник відділу економічних проблем
екологічної політики та сталого розвитку
Інституту економіки природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України

ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ЛОКАЛЬНИХ ПРОСТОРОВИХ УТВОРЕНЬ

SUSTAINABLE POLICY FOR LOCAL SPATIAL FORMATIONS

АНОТАЦІЯ

В статті розглядаються питання формування механізмів локальної політики сталого розвитку через створення сталих локальних просторових утворень. Забезпечення сталого функціонування територій різного ієрархічного рівня розглянуто для реалізації задач децентралізації управління в умовах економічної кризи в Україні. Сталі локальні просторові утворення являють собою території, для яких характерні загальні просторові, функціональні й часові характеристики сталості. Такі утворення делімітовані загальними географічними, господарськими, соціальними та екологічними процесами. Визначені фактори сталих локальних просторових утворень та етапи їх аналізу. Сталі локальні просторові утворення розглядаються в розрізі створення територіальних громад. Для забезпечення сталого розвитку територіальних громад обгрунтовується необхідність процесу збалансування економічної, соціальної та екологічної сфер на локальному рівні.

Ключові слова: сталий розвиток, локальна сталість, територіальна громада, децентралізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются вопросы формирования механизмов локальной территориальной политики устойчивого развития через создание устойчивых локальных пространственных образований. Обеспечение устойчивого функционирования территорий различного иерархического уровня рассмотрено для реализации задач децентрализации управления в условиях экономического кризиса в Украине. Устойчивые локальные пространственные образования представляют собой территории, для которых характерны общие пространственные, функциональные и временные характеристики устойчивости. Такие образования делимитированы сходными географическими, хозяйственными, социальными и экологическими процессами. Определены системообразующие факторы устойчивых локальных пространственных образований и этапы их анализа. Устойчивое локальное пространственное образование рассмотрено на примере территориального сообщества. Для обеспечения устойчивости территориального сообщества анализируется процесс сбалансирования экономической, социальной и экологической сфер деятельноти на локальном уровне.

Ключевые слова: устойчивое развитие, локальная устойчивость, территориальное сообщество, децентрализация.

ANNOTATION

Formation of the mechanisms of local territorial policy of sustainable development is considered via creating sustainable local spacial formations. Ensuring sustainable functioning of the territories of different hierarcial level is aimed at realization of the management decentralization under economic crisis in Ukraine. Sustainable local spacial formations are the territories characterized by general spacial, functional and temporal characteristics of sustainability. Such formations are delimitated by similar geographical, economic, social and ecological processes. System-forming factors of sustainable local spacial formations and stages of their analysis are determined. Sustainable local spacial formation is considered in terms of territorial community. An analysis is made of the balanced economic, social and ecological spheres on the local level to ensure community sustainability.

Keywords: sustainable development, local sustainability, local communities, decentralization.

Постановка проблеми. Завдання по створенню сталих локальних просторових утворень є надзвичайно актуальними з огляду на потребу низовинної стабілізації соціально-економічного життя нашої держави, впровадження реформи з децентралізації управління та необхідністю підвищення статусу місцевого самоуправління. Реалізація цих завдань можлива шляхом забезпечення сталого функціонування локальних територіально-організаційних утворень і осередків, тому ці питання потребують належної теоретичної та практичної розробки. Очевидно, що лише рамкове впровадження принципів сталого розвитку з боку держав та міждержавних спільнот не можуть забезпечити потрібну стабілізацію та гармонійне поєднання економічних, соціальних та екологічних чинників розвитку на локальному рівні. Тому збалансування процесів управління адміністративно-територіальних одиниць різного рангу допоможе зорієнтувати наше суспільства в напрямку до сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовні дослідження питань забезпечення сталого розвитку здійснені провідними вітчизняними вченими, такими, як Балацький О.Ф., Веклич О.О., Галушкіна Т.П., Герасимчук З.В., Данілішин Б.М., Мельник Л.Г., Харічков С.К. Хвесик М.А., Хлобистов Є.В., та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, необхідно відмітити, що проблеми сталого розвитку локального рівня, а саме сталого розвитку територіальних громад та різних аспектів його забезпечення на сьогодні є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

Постановка завдання. Головною метою статті є дослідження питання формування механізмів локальної політики сталого розвитку через створення сталих локальних просторових утворень в умовах децентралізації влади в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим місцем дослідження сталості у всіх без винятку розвинутих країнах світу посіла територіальна громада. Це пов'язано з загальною світовою тенденцією децентралізації влади та розвитку інститутів місцевого самоврядування. По суті, теорія управління сталим розвитком перейшла в теорію управління локальними територіальними утвореннями, що й засвідчила Європейська конференція зі сталого розвитку великих та малих міст Європи, за результатами якої було підготовлено документ, відомий як Ольборзька хартія "Міста Європи на шляху до сталого розвитку".

Необхідно зауважити, що практична реалізація такого підходу певною мірою здійснена в США та Канаді, і цей досвід заслуговує на увагу. Канада - одна з перших країн, де приступили до реалізації плану дій, що забезпечують стійкий розвиток на загальнонаціональній основі (прийнятий урядом у 1990 році). І в той же час із середини 90-их років стає популярною ідея забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні, в конкретному поселенні чи общині (sustainable communities) [1]. Сотні селищ і місцевих общин розробляють плани і стратегії сталого розвитку на основі балансу інтересів у регіоні та в країні в цілому. Успішними виявилися досвіди реалізації концепції сталого розвитку в місцях проживання корінного населення, здійснювані в рамках Стратегії охорони навколишнього середовища Арктики. В цілому, забезпечення сталого розвитку локальної общини (міста, поселення, адміністративного округа, індустріального комплексу та ін.) включає:

-оцінку господарської місткості і допустимого антропогенного навантаження на природнє середовище території, яку займає місцеве співтовариство;

-визначення пріоритетів місцевих потреб і доступності економічних, людських та природних ресурсів для їх забезпечення;

-розробку стратегії сталого розвитку місцевого співтовариства;

-вдосконалення системи місцевого самоврядування й впровадження в неї принципів сталого розвитку.

Що стосується США, то в середині 90-х років була прийнята „Національна стратегія в галузі природоохоронної технології", в якій передбачався комплекс заходів з ув'язки екологічних і економічних цілей, що дозволяли застосування природоохоронних технологій на рівні різних територіальних суспільних систем.

Дослідження досвіду розвитку територіальних громад Європи та інших країн світу дозволяє спостерігати трансформацію впливу на управління сталим розвитком на місцевому рівні, що пов'язано з процесами децентралізації управлінських структур. У 2007 році була прийнята Європейська стратегія інновацій та доброго врядування на місцевому рівні, що містить 12 принципів ефективного демократичного управління на місцевому рівні, серед яких є принцип "сталого розвитку та спрямованості на тривалі результати", дотримання якого в діяльності органів публічної влади надає змогу гарантувати екологічну цілісність, високу якість життя, економічну безпеку, демократичну участь громадськості. Підкреслюється, що цей принцип є першорядним у суспільному розвитку на місцевому рівні, створюючи спільні цінності для визначеного територіального утворення. Але впровадження зазначених принципів потребує плідної взаємодії органів публічної влади, громадськості та приватного сектору, безпосередньо територіальної громади та населення. Створення передумов для сталого розвитку на місцевому рівні та формування сталої громади передбачає досягнення екологічної, соціальної та економічної рівноваги локальних утворень і концепція сталого соціально-економічного розвитку на місцевому рівні, в тому числі концепція сталої громади, є дороговказом довгострокового планування місцевого розвитку. За умов реформування в Україні організації врядування, наріжні засади сталого розвитку локального територіального утворення полягають у наступному:

- подоланні негативних тенденцій економічного розвитку суспільства та навколишнього природного середовища на рівні місцевої громади;
- створення економічної бази розвитку громади;
- створенні умов щодо забезпечення матеріального добробуту мешканців громади;
- формуванні соціально комфортного середовища проживання на території громади;
- реабілітації техногенно зміненого довкілля;
- максимальному скороченні витрат корисних копалин у господарській діяльності за рахунок їх ефективного використання та заміни ресурсами, що відновлюються;
- розширенні повноважень щодо контролю за раціональним використанням природних ресурсів місцевого значення.

Але поняття сталих локальних просторових утворень (ЛПР) дозволяє більш ґрунтовно дослідити механізм стабілізації та узгодження економічного, соціального та екологічного розвитку на місцевому рівні. Основним завданням таких утворень є генерування та відтворення економічної, соціальної та екологічної сталості на локальному територіальному рівні. Крім того, важливим завданням є відтворення економічного, соціокультурного та асиміляційного потенціалу відповідно. Формування цих характеристик сприяє забезпеченню збалансування економічної, соціальної та екологічної сфер на рівні локального просторового утворення та вирішенню наступних задач:

- покращення якості життя населення та середовища його існування;

- підвищення економічної ефективності та продуктивності праці;

- формування екологічної культури та високого рівня свідомості населення по відношенню до місцевого природного середовища та природним ресурсам.

Як уже зазначалось, для таких територій характерні спільні просторові, функціональні та часові ознаки сталості. Ці території обмежені об'єктивними спільними географічними, господарськими, соціальними та екологічними характеристиками та рисами сталості, що простежуються в часі. Географічні характеристики є складовими просторових ознак сталості і визначаються якістю території з точки зору принадності для проживання та господарювання, яку займає локальне просторове утворення. Крім того, до просторових ознак сталості відносять наявність системоутворюючих локальних центрів та рівень зв'язків між ними. До функціональних ознак сталості відносять господарські, соціальні та екологічні характеристики. Господарські характеристики визначаються переважаючим способом використання територіальних ресурсів, соціальні характеристики – наявністю соціального компромісу щодо використання території, соціальної спільності інтересів. Екологічні характеристики визначаються загальним станом природно-ресурсного потенціалу території та рівнем деградації довкілля. Крім того, риси сталості не повинні мати одномоментний характер, а простежуватися в часі.

Представляється доцільним для аналізу сталих локальних просторових утворень розглядати їх як низовинні просторові системи. Визначення факторів сталого розвитку просторових систем здійснюється на основі аналізу проектної документації та натурних досліджень.

На першому етапі визначаються розташування і склад просторової системи, в данному випадку її складовими елементами виступають або самі локальні утворення, або їх частини. У складі кожного локального просторового утворення вирізняються наступні сфери: соціальну, економічну, екологічну. Зрозуміло, що для оптимізації розвитку важливе значення має збалансованість вищезазначених сфер.

На другому етапі аналізу здійснюється оцінка різноманітних факторів сталого просторового розвитку: демографічних, ресурсних, соціальних, економічних, техніко-технологічних, транспортних, екологічних, геополітичних тощо. Демографічні фактори розвитку просторової системи охоплюють чисельність населення, стан його розселення, міграційні процеси, кількісну і якісну оцінку трудових ресурсів у розрізі цієї системи.

Ресурсні фактори розвитку включають якісну і кількісну характеристики родовищ корисних копалин, паливно-енергетичних, земельних, водних, лісових, рекреаційних, кліматичних ресурсів. У процесі аналізу важливе значення має оцінка природно-ресурсного потенціалу території. Соціальні фактори сприяють забезпеченню подолання відмінностей між рівнями якості життя населення за показниками зайнятості та добробуту, поліпшення умов праці та життя, розвитку освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, сфери послуг та ін. Економічні фактори включають конкретні суб'єкти господарювання, визначення ефективності їх функціонування. Техніко-технологічні фактори розвитку визначають досягнення науково-технічного прогресу, завдяки якому відбувається зміна традиційних технологічних процесів на інноваційні. Транспортні фактори визначаються за рівнем розвинутості транспортної мережі, відстанями наявних перевезень, раціональністю транспортних потоків. Екологічні фактори займають особливе місце в дослідженні розвитку локальних просторових утворень. Ці утворення є дуже вразливими і чутливими до розвитку промисловості та агропромислового виробництва, або змін у функціональному призначенні територіальних систем. Неухильне зростання обсягів виробництва призводить до збільшення забруднення довкілля. Наслідки цих збитків інколи перевищують отримані економічні результати від господарської діяльності. Слід враховувати те, що впливи екологічних факторів можуть бути безпосередніми і опосередкованими, тривалими і короткотерміновими, оберненими і не оберненими, первинними і вторинними, і всі вони важливі при аналізі ситуації в локальному просторовому утворенні. Нині помітний вплив на розвиток локальних просторових утворень справляє геополітичний фактор: відповідне географічне положення системи, близькість до кордонів, наявність транспортної мережі міжнародного значення. Це впливає на рівень розвитку місцевих зовнішньоекономічних зв'язків. Територія локального просторового утворення може використовуватись для здійснення транзитних перевезень, що забезпечує певні валютні надходження до місцевого бюджету.

Третій етап передбачає дослідження галузевої, функціональної та просторової структур, різноманітних форм господарювання, що забезпечують життєдіяльність населення в локальних просторових утвореннях. Галузева структура аналізується, виходячи з показників вартості продукції, чисельності зайнятих, вартості основних виробничих фондів, за якими визначається питома вага сфер діяльності представлених наявними в локальному утворені підприємствами. Функціональна структура просторової системи означає сукупність і взаємодію різних аспектів прояву сумарної функції промислового, сільськогосподарського та інших видів виробництв і напрямів діяльності на досліджуваній території. Просторова структура визначається мережею функціональних відносин між елементами системи, якими можуть виступати локальні центри. Як уже зазначалось, до просторових ознак сталості відносять наявність

системоутворюючих локальних центрів та рівень зв'язків між ними, які і складають просторову структуру. Для її важливо виділити ту частину локального просторового утворення, де відбувається або може відбуватися генерування та відтворення економічної, соціальної та екологічної сталості на локальному територіальному рівні. Це певні «генеруючи майданчики», які дозволять поширити процеси на всю територію локального просторового утворення. Критерієм же системоутворюючого локального центру є його самоокупність та само-відновлюваність. Таким чином, визначення просторової структури є вирішальним у дослідженні локального утворення. Та все ж лише внаслідок поєднання аналізу функціонально-галузевої і просторової структур можна виявити особливості та рівень раціональності просторової організації локального просторового утворення.

Четвертий етап передбачає виявлення низки проблем та розробку рекомендацій щодо їх усунення, вдосконалення просторової організації локального просторового утворення, визначення пріоритетності завдань та засобів забезпечення сталого просторового розвитку. Ефективність досягнення такого розвитку кожного ієрархічного рівня залежить від процесів взаємодії та сполучення комплексу елементів (підсистем), які в сукупності та динаміці і представляють просторову систему, якою є локальне просторове утворення. Характерними рисами просторової системи є складність, цілісність, стійкість, емерджентність, динамічність, гомеостазис, керованість. Ефективність використання факторів сталого розвитку просторових систем залежить від їх внутрішнього і зовнішнього середовища. До умов, які сприяють цьому розвитку, відносяться природно-ресурсний, соціальний та економічний потенціали, належність до транскордонних територій, інженерно-транспортна інфраструктура міжнародного та загальнодержавного значення. Стримуючими умовами розвитку виступають соціальні диспропорції, ліміт споживання ресурсів, стан і кон'юнктура ринкового середовища, інноваційно-інвестиційний клімат, екологічні обмеження. Їх врахування дозволяє визначити, з одного боку, проблемні ареали та можливі соціально-економічні та екологічні конфлікти локального просторового утворення, з іншого – потенційні центри та вектори забезпечення сталого розвитку, пріоритети найбільш ефективного використання території.

Важливим питанням є питання управління сталим локальним просторовим утворенням, яке може відбуватися інституціональними, економічними та адміністративними методами. Різні методи управління необхідні при різних видах поєднання функціональної, галузевої та просторової структур локального утворення, хоча найбільш перспективними є інституціональні та економічні методи. Управління сталим розвитком ЛПУ здійснюється за принципами: системності, комплескоутворення, поєднання регіоналізації та локалізації, ієрархічності, субординації, послідовності, цілеспрямування, самофінансування тощо.

Отже, характерними рисами сталих локальних просторових утворень (ЛПУ) є:

- спільні просторові, функціональні та часові ознаки сталості;
- делімітація території об'єктивними спільними географічними, господарськими, соціальними та екологічними параметрами та рисами сталості, що простежуються в часі;
- наявність системоутворюючих локальних центрів та рівень зв'язків між ними;
- наявність галузевої, функціональної та просторової структур, різноманітних форм господарювання, що забезпечують життєдіяльність населення в сталих локальних просторових утвореннях;
- генерування та відтворення економічної, соціальної та екологічної сталості на локальному територіальному рівні;
- відтворення економічного, соціокультурного та асиміляційного потенціалу локального утворення.

Прикладом локального просторового утворення може бути територіальна громада, яка є водночас і суб'єктом управління, і в той же час реалізує функцію системоутворення для простору вищого ієрархічного рівня (наприклад, на рівні системи поселень вищого рангу).

Перед тим, як розглядати різні аспекти сталого розвитку територіальної громади, варто зупинитися на визначенні останньої. Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2] територіальна громада —це жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. Крім того, існує загальноприйнятий міжнародний підхід, згідно якого у територіальній структурі кожної країни можна виділити три рівні: національний, регіональний і локальний (або первинний) [3] . Первинний рівень називають муніципальним. На муніципальному рівні формуються найменші адміністративно-територіальні одиниці країни, які у світовій практиці отримали назву муніципальних утворень. Це первинна адміністративно-територіальна одиниця держави, в рамках якої здійснюється місцеве самоврядування, представлене територіальною громадою та виборними органами й забезпечене певним чином фінансово-матеріальною основою. В Україні термін «муніципальне утворення» не закріплений законодавчо. Важливо, що будь-яке муніципальне утворення є єдністю трьох компонентів:

– населення, що формує територіальну громаду і визначає зміст існування муніципального утворення. Це соціальний компонент муніципального утворення;

– території як нероздільної єдності просторової складової і природних ресурсів, що на ній розміщені. Це природний компонент муніципального утворення;

– економіки як сукупності господарюючих організаційних утворень і взаємозв'язків між ними, що забезпечують життєдіяльність муніципального утворення, задоволення його різноманітних життєвих потреб. Це економічний компонент муніципального утворення.

Не можна ототожнювати поняття «населений пункт (поселення)» і «муніципальне утворення», оскільки до складу муніципального утворення як первинної адміністративно-територіальної одиниці можуть входити декілька населених пунктів або ж частина населеного пункту. Так, в Україні декілька сіл можуть формувати одну сільську територіальну громаду, що традиційно перебрала на себе назву представницького органу місцевого самоврядування села — сільська рада. Крім того, в останній час активно утворюються нові територіально-організаційні об'єкти (екопоселення, осередки та ін.), які теж можуть розглядатися як муніципальні утворення.

Муніципальне утворення як суб'єкт, що володіє певними ресурсами, в процесі реалізації своєї місії, яка полягає у наданні комплексу послуг територіальній громаді та забезпечені її сталого розвитку, має використовувати ці ресурси ефективно.

Необхідно зазначити, що зміст поняття "територіальна громада" та пов'язаних з ним термінів за останнє десятиріччя кардинально змінився у західній науковій думці, що, відповідно, привело до нового розуміння та нових стратегій розвитку територіальних громад. Це викликано, передусім, децентралізацією та покладенням відповідальності за розвиток територіальних одиниць саме на місцевих жителів, усвідомленням ними своєї причетності до підвищення рівня власного добробуту. Стаття 143 Конституції України зазначає, [4] що територіальні громади міст, селищ та сіл безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування затверджують програми соціально-економічного й культурного розвитку і контролюють їх виконання. Це конституційне формулювання означає, що програми розвитку територіальних громад можуть затверджуватись як відповідними радами, так і місцевими референдумами.

Але впровадження сучасних управлінських практик, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територіальних громад України, ще потребує створення відповідного законодавчого та нормативно-правого забезпечення з боку держави. Наприклад, на законодавчому рівні відсутні обов'язкові вимоги щодо впровадження елементів стратегічного планування органами місцевого самоврядування на локальному рівні.

Слід зазначити, що базовими елементами сталого розвитку територіальних громад є раціональне використання наявних на її території всіх видів ресурсів, збереження довкілля та реалізація інноваційних проектів, котрі забезпечили б такий розвиток промисловості, сільського господарства, туризму, освіти і культури, який, задовольняючи потреби сучасності, не загрожував би можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

В цілому, стратегія сталого розвитку територіальної громади полягає в забезпеченні наступного:

- зупинення деградаційних процесів в економіці, суспільстві та навколишньому середовищі на рівні місцевої громади;
- зміна моделі економічного зростання моделлю сталого розвитку;
- створення умов щодо забезпечення матеріального достатку мешканців громади;
- створення соціально-комфортного середовища проживання на території громади;
- реабілітація навколишнього техногенно зміненого середовища;
- максимальне скорочення витрат корисних копалин у господарській діяльності за рахунок їх ефективного використання та заміну їх ресурсами, що відновлюються;
- розширення повноважень щодо контролю за раціональним використанням природних ресурсів місцевого значення;
- забезпечення та економічне стимулювання широкого використання локальних джерел відновлювальної енергії;
- економічне стимулювання менеджменту відходів на місцевому рівні;
- широке залучення та економічне стимулювання населення щодо облаштування та підтримання в належному стані рекреаційних ділянок території громади;
- повноцінне використання громадської ініціативи та інтелектуальних ресурсів;
- ведення активної демографічної, міграційної та туристичної (передусім мається на увазі сільський та зелений туризм) політики на рівні громади;
- впровадження новітніх методів екологічної освіти та інформації серед місцевого населення;
- формування екологічної культури та високого рівня свідомості населення щодо збереження і використання ресурсів в межах територіальної громади;
- створення спеціального фонду сталого розвитку територіальної громади за рахунок благодійних внесків та спонсорських пожертвувань з метою використання коштів на екологічні потреби та природоохоронні заходи (спонсорська підтримка суб'єктами підприємницької діяльності місцевої громади може бути стимульована частковим зменшенням існуючих податків).

Крім того, завдання забезпечення сталого розвитку місцевих громад потребує розмежування управлінських функцій та повноважень на різних рівнях територіального управління [5].

Висновки:

1. Таким чином, формування механізмів локальної територіальної політики сталого розвитку відбувається зокрема через створення сталих локальних просторових утворень (ЛПУ). Основним завданням таких утворень є генерування та відтворення економічної, соціальної та екологічної сталості на локальному територіальному рівні. Крім того, важливим завданням є відтворення економічного, соціокультурного та асиміляційного потенціалу локального утворення відповідно.

2. Сталі локальні просторові утворення представляють собою території, для яких характерні спільні просторові, функціональні та часові ознаки сталості. Такі території обмежені об'єктивними спільними географічними, господарськими, соціальними характеристиками та рисами сталості, що простежуються в часі.

3. Визначення просторової структури є базовим у дослідженні локального утворення (ЛПУ). Складають просторову структуру системоутворюючі локальні центри та зв'язки між ними. Для аналізу просторової структури важливо виділити ту частину локального просторового утворення, де відбувається або може відбуватися генерування та відтворення економічної, соціальної та екологічної сталості на локальному територіальному рівні. Це певні «генеруючи майданчики», які дозволять поширити процеси на всю територію локального просторового утворення.

4. Управління сталим локальним просторовим утворенням може відбуватися інституціональними, організаційно-економічними (стимулювання, пригнічення) та адміністративними методами. Різні методи управління необхідні при різних видах поєднання функціональної, галузевої та просторової структур локального утворення, хоча найбільш перспективними є інституціональні та організаційно-економічні методи управління. Управління сталим розвитком ЛПУ здійснюється за принципами: системності, комплескоутворення, поєднання регіоналізації та локалізації, ієрархічності, субординації, послідовності, цілеспрямування, самофінансування тощо.

5. Прикладом локального просторового утворення може бути територіальна громада. Базовими елементами сталого розвитку територіальних громад є раціональне використання наявних на її території всіх видів ресурсів, збереження довкілля та реалізація інноваційних проектів, котрі забезпечили б такий розвиток підприємств, об'єктів сільського господарства, туризму, освіти і культури, який, задовольняючи потреби сучасності, не загрожував би можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

6. Впровадження сучасних управлінських практик, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територіальних громад України, ще потребує створення відповідного законодавчого та нормативно-правового забезпечення з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «What is a Sustainable Community?» Institute for Sustainable Communities. Retrieved 10 March 2014. [Electronic recourse]. – Access mode: http://www.iscvt.org/what_we_do/sustainable_community/
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua/go/280/97-вр
3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036
4. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр
5. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-р

УДК 336.77.63.061.5

Плаксюк О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА РІЗНОВИДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

CLASSIFICATION AND VARIETIES OF ENTERPRISE RISKS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність понять «ризик», «підприємницький ризик», охарактеризовано класифікацію ризиків в економічній теорії та в умовах ринкової економіки, розглянуто різновиди ризиків в підприємницькій діяльності.

Ключові слова: ризик, методи оцінки ризику, банкрутство, управління ризиком.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «риск», «предпринимательский риск», охарактеризованы классификацию рисков в экономической теории и в условиях рыночной экономики, рассмотрены разновидности рисков в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: риск, методы оценки риска, банкротство, управление риском.

ANNOTATION

In the article the essence of the concept of "risk", "business risk" classification of risks described in economic theory and in a market economy, considered the variety of risks in business.

Keywords: risk, methods of risk estimation, bankruptcy, management a risk.

Постановка проблеми. На різних етапах та в усіх сферах підприємницької діяльності можуть виникати ризики, що відображають ступінь відхилення отриманих результатів від поставлених цілей. Оскільки ризик є невід'ємною частиною будь-якої підприємницької діяльності, підприємцю необхідно вірно оцінювати ступінь ризику та вміти керувати ним, щоб знизити його рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми управління ризиками на підприємстві, в тому числі питанням обґрунтування здійснення якісного аналізу та кількісної оцінки ризиків займалися Вітлінський В. В., Лук'янова В. В., Лопатовський В. Г., Хохлов Н. В., Черкасов В. В. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день чіткого однозначного визначення сутності підприємницьких ризиків не існує як в вітчизняній так і в зарубіжній економічній літературі. Причиною тому є складність даного поняття, недостатнє теоретичне вивчення та відображення в господарському законодавстві України.

Отже **метою статті** є розгляд різновидів підприємницьких ризиків, їх класифікації та можливостей уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі поняття ризику трактується по-різному, в залежності від того що є об'єктом вивчення: подія, ситуація, невизначеність, вірогідність.

Ризик можна розглядати як дію наугад, сподіваючись на позитивний результат, як невпевненість у можливому результат чи ймовірність відхилення фактичного результату від очікуваного або атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності.

Ризик можна розглядати як діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, що пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити вірогідність досягнення бажаного результату, невдачі, відхилення від мети, що містяться у вірогідних альтернативах. Виникає питання, наскільки правомірно визначати ризик як діяльність. Діяльність – специфічно людська форма активного відношення до навколишнього світу, зміст якої складає його доцільну зміну і перетворення. Таким чином, не всі прояви ризику на практиці можна визначити через форму активного відношення людини до навколишнього світу.

Об'єктивно існують такі види ризику, як ризик «форс-мажорних» обставин (повені, засухи, пожар, тощо), систематичний, періодичний, випадковий ризик і т.п.

Остаточно, їх можна пов'язати з проявами людської діяльності, але ланцюг причинно-наслідкових зв'язків буде дуже довгий.

Ризик підприємницької діяльності багато в чому визначається залежністю від зовнішнього середовища (політичних, природно-кліматичних, соціальних і інших зовнішніх чинників) та внутрішніх факторів (спеціалізація, матеріально-технічна база, кадрова політика, маркетинг, фінанси, менеджмент тощо) [1]. Також слід брати до уваги сутність таких функцій ризику як інноваційна, регулятивна, захисна, соціально-економічна, компенсуюча, та аналітична. При більш глибшому вивченні природи підприємницького ризику необхідно розглядати зв'язок ризику з прибутком, оскільки проблема зв'язків цих категорій — одна з основних у виробничо-господарській діяльності підприємств.

Господарський ризик — це специфічна характеристика діяльності, пов'язана з подоланням невизначеності в господарській ситуації, в якій не виключена ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від стратегічних цілей, бажаного результату; утрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків тощо) [2].

Таблиця 1

Сутність підприємницького ризику

Джерело	Економічна сутність
Бондар О. В. [3].	ризик, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, послуг. Він характеризується як небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи не доодержання доходу порівнянно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів. Отже, під господарським (підприємницьким) ризиком варто розуміти ризик, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів.
Н. Луман [4, с. 150]	Було встановлено, що розрізнення понять ризик і небезпека передбачає, що існує невпевненість щодо майбутнього збитку. Якщо можливий збиток розглядається як наслідок рішень, тоді йдеться мова про ризик (ризик рішень). Якщо ж вважається, що причини такого збитку знаходяться зовні, тоді мова йде про небезпеку, спричинену навколишнім світом. Зазначає, що у випадку ризику рішення веде до великої кількості наступних відмінностей, до "дерева рішень", кожна з яких сама по собі знову ж таки відкриває можливості ризикових рішень. При цьому необхідно прорахувати, чи попаде збиток в область звичайних витрат (тобто "зону прибутку") і лише підвищить ті витрати, з якими приходиться погоджуватися підприємцю, чи він тягне за собою ситуацію, коли в ретроспективі прийдеться жаліти про таке управлінське рішення.
Решер Н. [5, с. 6]	дотримується такої ж позиції та розрізняє такі поняття як "running a risk" – піддаватися ризику, "taking a risk" – самостійно (особисто) ризикувати.
Гідденс Е. [6, с. 34]	стверджує, що ризик і є небезпекою майбутнього збитку, зазначаючи, що свідомість людини тут ні до чого. В ситуації, яка склалася, ми дотримуємось думки, що все ж таки необхідно замислитись і визначити в залежності від того, чи виник би збиток і без прийняття даного рішення,чи ні.
Ф. Найт [7, с. 26-27].	Істинна невизначеність надає економічній організації характерну форму "підприємства" і пояснює існування специфічного доходу підприємця. Слово "ризик" зазвичай досить вільно використовують по відношенню до будь-якого типу невизначеності, яка розглядається з точки зору можливості несприятливого результату, а термін "невизначеність" – по відношенню до можливості сприятливого результату. Тому ми говоримо про ризик збитків (втрат) та невизначеність вигод. Ризик об'єктивна ймовірність, невизначеність – суб'єктивна .
Івин Л.М. та Іванилов А.С. [8, с. 105].	визначають ризик як складне, багатогранне і неосяжне явище. В найбільш широкому розумінні ризиком називають невизначеність у відношенні здійснення тієї чи іншої події в майбутньому.
Шепеленко О.В. [9].	спосіб господарювання в непередбачених умовах (обставинах), при якому створюються завдяки особливим здібностям підприємця можливості і необхідність запобігати, зменшувати несприятливу дію стохастичних умов і одержувати в цих умовах підприємницький дохід.

Таблиця 2

Види ризику

Вид ризику	Негативний вплив на очікуваний прибуток
Фінансово-економічні ризики	
Нестійкість попиту	Падіння попиту із зростанням цін
Поява альтернативного продукту	Зниження попиту
Зниження цін конкурентами	Зниження цін
Збільшення обсягу виробництва у конкурентів	Спад обсягів продажу або зниження цін
Зростання податків	Зменшення чистого прибутку
Зниження платоспроможності споживачів	Зниження обсягів продажу
Зростання цін на сировину, матеріали, перевезення	Зниження прибутку через зростання цін
Залежність від постачальників, відсутність альтернатив	Зниження прибутку через зростання цін
Дефіцит оборотних коштів	Збільшення розміру кредитів
Соціальні ризики	
Труднощі з набором кваліфікованої робочої сили	Збільшення витрат на комплектування трудового колективу
Загроза страйку	Штрафи за порушення договорів
Відношення місцевої влади	Додаткові витрати на виконання їх вимог
Недостатня кваліфікація кадрів	Зниження ритмічності, зростання браку, збільшення числа аварій
Соціальна інфраструктура	Зростання невиробничих витрат

Узагальнення поняття «ризик» розкрито в таблиці 1.

Вивчаючи ризики та причини їх виникнення, особливу увагу слід приділити їх класифікації. В літературі запропоновано багато різноманітних способи класифікації ризиків, проте не існує однозначного підходу до відокремлення певних класифікаційних ознак.

По характеру дії підприємницькі ризики діляться на прості і складові. Складні ризики є композицією простих. Прості ризики визначаються повним переліком непересічних подій, тобто кожне з них розглядається як незалежне від інших. У зв'язку з цим виникає декілька завдань: складання вичерпного переліку ризиків; визначення частки кожного простого ризику в їх сукупності; оцінка вірогідності настання події по кожному простому ризику. Перелік простих ризиків при створенні підприємницьких одиниць і, зокрема, малих і середніх підприємств приводиться в табл. 2 [1].

На наш погляд, систему підприємницьких ризиків доцільно звести до наступної класифікації (рис. 1).

Серед виробничих ризиків основними проявами є ризики зупинки виробництва, сезонності виробництва, неритмічності роботи підприємства, а також стихійних бід, катастроф, аварій (повеней, засухи, землетрусів, пожеж т.д.).

Виробничі ризики у свою чергу діляться на ризики у сфері промислового виробництва і в інших сферах (головним чином у сфері аграрного виробництва). Інвестиційні ризики для підприємств-виробників виявляються в основному на стадіях підготовки проекту і його реалізації.

Основним проявом фінансових ризиків для підприємств-виробників є загроза банкрутства. До цього виду ризиків відносять фінансові ризики неотримання доходу і ризики по операціях з цінними паперами. Серед фінансових ризиків виділяють в окрему позицію банківський через важливість і специфічність окремих його прояві, проте іноді досліджують в числі фінансових ризиків. Основними проявами банківських ризиків виступають ризики кредитні, процентні, ліквідності банку, по депозитних операціях і розрахунках, а також банківських зловживаннях. Товарні ризики для підприємств-виробників виявляються головним чином в ризиках дефіциту товару і відсутності попиту на нього. Основним проявом комплексних ризиків є ризик інфляції [1].

Дослідження ризиків та можливостей їх уникнення для підприємств різних форм власності складається з таких етапів:

Рис. 1. Класифікація підприємницьких ризиків

Власна розробка

- аналіз впливу чинників на ризикованість діяльності підприємства;
- застосування прийомів та методів оцінки ризиків;
- визначення понять "ризик" та "ризикове підприємство";
- обґрунтування та класифікація системи підприємницьких ризиків;
- виявлення основних шляхів запобігання ризиків.
- застосування прийомів та методів оцінки ризиків;

В сучасних умовах доцільно говорити про проблеми удосконалення фінансової діяльності підприємств з урахуванням ризиків. Для аналізу підприємницького ризику, який впливає на фінансовий стан, а також можливості формування "ризикових засобів" підприємства, необхідно визначитись з категорією ризику. Категорія ризику повинна поєднувати в собі:

- визначення поняття "підприємницький ризик";
- експертну оцінку чинників, які впливають на розмір ризику при прийнятті фінансових та господарських рішень, джерел його формування на великій кількості господарських моделей;
- визначення поняття "ризикове підприємство" для виявлення ступеня ризику та чинників його впливу на основні показники фінансової стійкості діяльності сільськогосподарських підприємств.

Головним місцем в оцінці підприємницького ризику є визначення та прогнозування можливих втрат підприємств при здійсненні своєї господарської діяльності. Для цього необхідно складати кошторис витрат, які будуть понесені на виробництво основного виду продукції, а саме: витрати на оплату праці, на придбання паливно-мастильних матеріалів, кормів, насіння тощо. При цьому слід звертати особливу увагу на витрати, які можуть перевищувати заплановані. Ці витрати виникають випадково, і вони не є економічно виправданими. Щоб оцінити обсяг цих витрат, необхідно виділити їх із загального обсягу всіх витрат, які несе підприємство на виробництво окремого виду продукції. При цьому слід звернути увагу, що непередбачені витрати впливають на ризикованість діяльності через фінансовий результат об'єкта господарювання. Як правило, чим більший розмір очікуваного прибутку, тим більша величина ризику, і навпаки, чим менший розмір очікуваного прибутку – тим менше розмір ризику [10].

Висновки. В сучасних умовах ринкової економіки, підприємницький ризик – це можливість недоотримання запланованих коштів в результаті здійснення певних господарських операцій. Таке поняття характеризує ризик як з якісної так і з кількісної точки зору. Класифікація ризиків є досить диверсифікована та на нашу думку є доцільним враховувати їх поділ за видами та проявами. Тому ризики класифікуємо на такі основні види: інвестиційно-інноваційні, виробничі, фінансові, торговельні. Приймаючи управлінські рішення, менеджер повинен ефективно та раціонально управляти ризиком, адже від цього залежить загальний фінансовий стан підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. –№4(70). – 2012.
2. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2006. – 188 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3-/ Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Луман Н. Понятие риск / Н. Луман; [перевод к.ф.н. А.Ф. Филиппова] // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 135-160.
5. Rescher N. Risk: A Philosophical Introduction to the Theory of Risk Evaluation and Management / N. Rescher. – Washington, 1983. – 664 p.
6. Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford (CA) / A. Giddens,1990. – 824 p.
7. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт; [перевод С.А. Афонцева] // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 12-28.
8. Ивин Л.Н. Введение в финансовый менеджмент / Л.Н. Ивин, А.С. Иванилов. – К.: ИСИО, 1994. – 133 с.
9. Шепеленко О.В. Управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання / О.В. Шепеленко // Економічні науки: Вісник ДонНУЕТ. – 2011. – №4(52). – с. 189-199.
10. Жигірь А.А. Різновиди підприємницьких ризиків та їх класифікація // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – №4. – 2012.
11. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2015. – № 1 (457). – С. 69-74.

УДК 378.1:330.46

Роскладка А.А.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У ЗАДАЧІ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО НАБОРУ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН

THEORY OF INVESTMENT PORTFOLIO IN THE PROBLEM OF CHOOSING THE OPTIMAL SET OF ACADEMIC DISCIPLINES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується проблема вибору множини навчальних дисциплін. В основі досліджених у межах статті задач лежить принцип диверсифікації, тобто розподілу фонду вищого навчального закладу між вибірковими дисциплінами з різними ризиками, доходами й кореляціями з метою мінімізації несистематичного ризику. Розглянутий у статті підхід може бути використано вищими навчальними закладами для оптимізації навчального процесу.

Ключові слова: портфель цінних паперів, навчальний процес, вищий навчальний заклад, мінімальний ризик, максимальний дохід.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблема выбора множества учебных дисциплин. В основе исследованных в рамках статьи задач лежит принцип диверсификации, то есть распределения фонда высшего учебного заведения между выборочными дисциплинами с различными рисками, доходами и корреляциями с целью минимизации несистематического риска. Рассмотренный в статье подход может быть использован высшими учебными заведениями для оптимизации учебного процесса.

Ключевые слова: портфель ценных бумаг, учебный процесс, высшее учебное заведение, минимальный риск, максимальный доход.

ANNOTATION

The problem of a choice of a set of academic disciplines is investigated in article. The principle of diversification that is distribution of fund of a higher educational establishment between selective disciplines with various risks, the income and correlations for the purpose of minimization of unsystematic risk is the basis of the tasks investigated within this article. Higher educational establishments for optimization of educational process can use the approach considered in article.

Keywords: investment portfolio, educational process, higher educational establishment, minimum risk, maximum income.

Постановка проблеми. Проблема оптимізації навчального процесу в різних типах навчальних закладів усе більше привертає увагу як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, що зумовлюється пошуком інноваційних підходів до організації процесу.

У процесі демократизації системи вищої освіти вищі навчальні заклади та студенти мають право обирати для викладання або вивчення певний набір навчальних дисциплін. Особливої актуальності проблема вибору переліку навчальних дисциплін набула останнім часом із розвитком системи дистанційної освіти.

Сучасний вищий навчальний заклад (далі – ВНЗ) є повноцінним суб'єктом економіки, тому організацію діяльності ВНЗ можна здійснювати в межах моделі управління економічною системою. Зокрема, проблема вибору оптимального набору навчальних дисциплін може досліджуватися в межах теорії портфеля цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми впровадження інноваційних методів управління в галузі вищої освіти є предметом активного дослідження українських і зарубіжних науковців [1–6]. Зокрема, математичні методи й моделі управління ВНЗ розглянуто в роботах таких учених, як Б.І. Мокін [4], Т.М. Томана [5], А.С. Вінюков-Прощенко [6], а також у нашій розвідці [3].

Сутність теорії портфеля цінних паперів та її застосування для вирішення прикладних економічних задач розкрито, зокрема, у праці В.В. Вітлінського [7] та посібнику «Портфельне інвестування» [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На відміну від виробничих підприємств, ВНЗ є слабко вивченою економічною системою. Спонтанне й ситуаційне керування процесами ВНЗ часто призводить до провалу. Лише зважений науковий підхід та обґрунтована адаптація економіко-математичних категорій і методів здатні забезпечити належний рівень якості діяльності вищого навчального закладу.

Для ВНЗ одним із найважливіших завдань є визначення оптимальної структури навчальних дисциплін та вибір методів її формування. Таким чином, теорія портфеля цінних паперів може ефективно використовуватися в системі планування навчальної діяльності вищого навчального закладу.

Метою статті є дослідження ефективності застосування теорії оптимізації портфеля для формування множини вибіркових дисциплін у межах оптимізації управління навчальним процесом діяльності вищого навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узгодження максимізації норми прибутку й мінімізації ризику навіть у класичній теорії портфеля цінних паперів не є простим, оскільки на досить ефективному ринку цінні папери з високою нормою прибутку характеризуються, відповідно, високим ступенем ризику. Особа, яка

приймає рішення, шукає такі можливості щодо розміщення капіталу, за яких зі збільшенням норми прибутку одночасно зменшувався б ступінь ризику.

Суть портфельної оптимізації навчального процесу ВНЗ полягає в тому, щоб вибрати із сукупності альтернативних об'єктів (навчальних дисциплін) ту підмножину, яка протягом заданого періоду принесе власнику портфеля (вищому навчальному закладу) найкращий результат.

Під найкращим результатом у різних випадках будемо розуміти або максимальний дохід, або заданий рівень доходу за мінімального ризику, або певний критерій ефективності навчання, можливо, з урахуванням додаткових обмежень зовнішнього середовища й переваг особи, яка приймає рішення.

Припустимо, що за вільним вибором студентів, які успішно засвоюють модулі індивідуального навчального плану та бажають спеціалізуватися у визначеній галузі знань, можливе вивчення певного блоку кредитних модулів для виконання дипломної чи магістерської роботи або для поглибленого вивчення певних дисциплін.

Введемо умовні позначення:

x_i – частка навчального навантаження, яку студент відвідав для вивчення певної дисципліни;

m_i – загальна вартість викладання дисципліни i;

σ_i – ризик того, що дисципліну з номером i не буде обрано;

ρ_{ij} – коефіцієнт кореляції дисциплін i та j.

Складаємо цільову функцію, сутність якої полягає у виборі такої структури набору дисциплін, щоб ризик цієї множини був мінімальним.

Сподіваною нормою доходу дисципліни виступає вартість викладання m_i дисципліни, яку студенти сплачують, вивчаючи дисципліну з номером i. Розглянемо множину з 10 навчальних предметів, з якої студенти мають обрати певний набір дисциплін. Нехай сподівані норми прибутку (у тис. грн.) дисциплін мають значення, наведені в таблиці 1, а ризики необрання студентами відповідних дисциплін наведено в таблиці 2.

У запропонованому наборі дисципліни за змістом пов'язані між собою. Якщо вибір однієї дисципліни спричиняє достатню ймовірність вибору іншої, то між ними існує позитивний кореляційний зв'язок. Якщо ж, навпаки, вибір певної дисципліни достатньою мірою спонукає до необрання іншої, то між ними існує негативна кореляція. Тісноту зв'язку між нормами доходу цих дисциплін відображають коефіцієнти кореляції. Припустимо, що для нашої задачі відповідні коефіцієнти кореляції ρ_{ij} задаються такою кореляційною матрицею:

$$\rho_{ij} = \begin{Vmatrix} 1 & 0.3 & 0.7 & 0.4 & 0.9 & 0.4 & -0.8 & 0.4 & 0.9 & -0.3 \\ 0.3 & 1 & 0.5 & 0.8 & -0.6 & 0.5 & 0.6 & 0.6 & 0.8 & 0.4 \\ 0.7 & 0.5 & 1 & -0.6 & 0.7 & 0.9 & 0.2 & -0.8 & 0.7 & 0.5 \\ 0.4 & 0.8 & -0.6 & 1 & 0.3 & 0.8 & 0.8 & 0.8 & 0.6 & 0.6 \\ 0.9 & -0.6 & 0.7 & 0.3 & 1 & -0.4 & -0.4 & 0.9 & 0.5 & -0.7 \\ 0.4 & 0.5 & 0.9 & 0.8 & -0.4 & 1 & 0.9 & 0.4 & -0.4 & 0.8 \\ -0.8 & 0.6 & 0.2 & 0.8 & -0.4 & 0.9 & 1 & 0.2 & 0.3 & 0.9 \\ 0.4 & 0.6 & -0.8 & 0.8 & 0.9 & 0.4 & 0.2 & 1 & 0.2 & 0.2 \\ 0.9 & 0.8 & 0.7 & 0.6 & 0.5 & -0.4 & 0.3 & 0.2 & 1 & 0.3 \\ -0.3 & 0.4 & 0.5 & 0.6 & -0.7 & 0.8 & 0.9 & 0.2 & 0.3 & 1 \end{Vmatrix}$$

Для збереження доходу необхідно сформувати із цих дисциплін портфель, що має мінімальний ризик, і визначити сподівану норму доходу ВНЗ.

Згідно з умовою задачі складаємо матрицю коефіцієнтів цільової функції, елементами якої є відповідні коефіцієнти коваріації σ_{ij} [7, с. 157] навчальних дисциплін:

$$\sigma_{12} = \sigma_{21} = \sigma_1 \cdot \sigma_2 \cdot \rho_{12} = 10 \cdot 20 \cdot 0.3 = 60;$$
$$\sigma_{13} = \sigma_{31} = \sigma_1 \cdot \sigma_3 \cdot \rho_{13} = 10 \cdot 15 \cdot 0.7 = 105.$$

За цим принципом розраховуємо коефіцієнти σ_{ij} для всіх десяти дисциплін. У результаті маємо таку коваріаційну матрицю:

$$F = \sum_{i=1}^{10} \sum_{j=1}^{10} x_i x_j \sigma_{ij} \to \min$$

$$x_1 + \ldots + x_{10} = 1;$$
$$x_i \geq 0,\ i = 1, \ldots, 10$$

Математична модель задачі збереження доходу вищого навчального закладу матиме такий вигляд:

$$\sigma_{ij} = \begin{Vmatrix} 100 & 60 & 105 & 80 & 162 & 88 & -88 & 64 & 81 & -51 \\ 60 & 400 & 150 & 192 & -216 & 220 & 132 & 192 & 144 & 136 \\ 105 & 150 & 225 & -108 & 189 & 297 & 33 & -192 & 94.5 & 127.5 \\ 80 & 192 & -108 & 144 & 64.8 & 211.2 & 105.6 & 153.6 & 64.8 & 122.4 \\ 162 & -216 & 189 & 64.8 & 324 & -158.4 & -79.2 & 259.2 & 81 & -214.2 \\ 88 & 220 & 297 & 211.2 & -158.4 & 484 & 217.8 & 140.8 & -79.2 & 299.2 \\ -88 & 132 & 33 & 105.6 & -79.2 & 217.8 & 121 & 35.2 & 29.7 & 168.3 \\ 64 & 192 & -192 & 153.6 & 259.2 & 140.8 & 35.2 & 256 & 28.2 & 54.4 \\ 81 & 144 & 94.5 & 64.8 & 81 & -79.2 & 29.7 & 28.2 & 81 & 45.9 \\ -51 & 136 & 127.5 & 122.4 & -214.2 & 299.2 & 168.3 & 54.4 & 45.9 & 289 \end{Vmatrix}$$

Для знаходження значення змінних і мінімальної величини ризику цього портфеля використаємо математичний пакет *Maple*, підключивши модулі *Simplex* та *Optimization* (див. рис. 1).

Таблиця 1

m1	m2	m3	m4	m5	m6	m7	m8	m9	m10
20	35	30	25	33	38	29	31	22	32

Таблиця 2

σ1	σ2	σ3	σ4	σ5	σ6	σ7	σ8	σ9	σ10
10	20	15	12	18	22	11	16	9	17

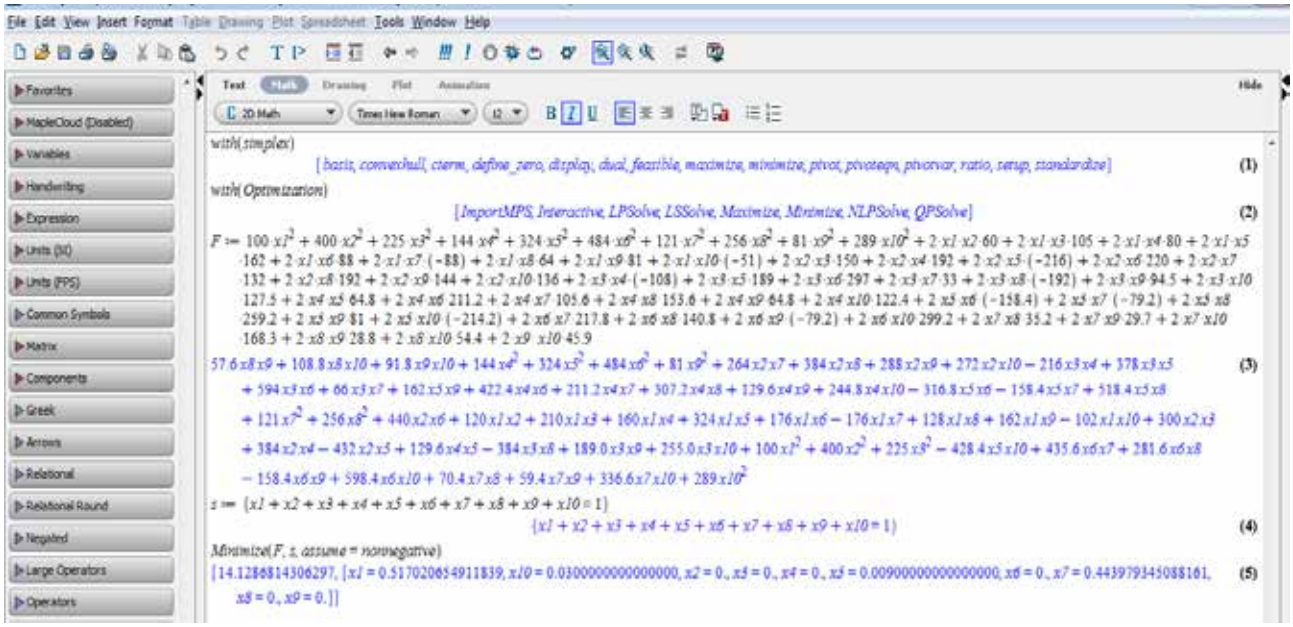


Рис. 1. Розв'язок задачі збереження доходу в *Maple*

У результаті отримано такі значення:

$$x_1 = 0.517,\ x_5 = 0.009,\ x_7 = 0.444,\ x_{10} = 0.03,$$

$$x_2 = x_3 = x_4 = x_6 = x_8 = x_9 = 0$$

Сподівана норма доходу портфеля становить m=24473 грн. При цьому мінімальна величина ризику серед усіх портфелів, сформованих із десяти дисциплін, становить 14,13%.

Таким чином, пріоритет дисципліни з номером 1 складає 52%, на дисципліну 7 припадає, відповідно, 44%, на 10 – 3%, на 5 – 0,9%. Отже, для збереження доходу за мінімізації ризику портфель повинен складатися з таких дисциплін, як 1, 5, 7 та 10. Згідно з оптимальним розв'язком задачі вивчення інших дисциплін не передбачається.

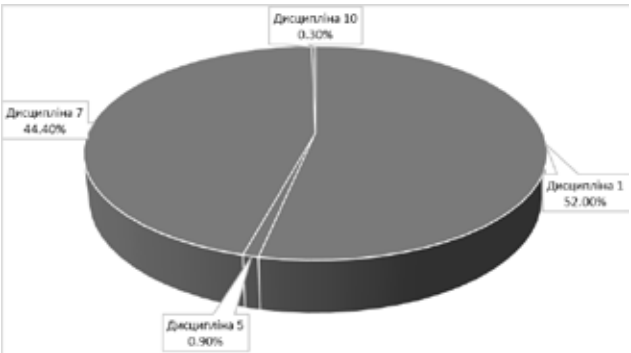


Рис. 2. Відображення структури оптимального портфеля для задачі збереження доходу

Структуру оптимального портфеля для задачі збереження доходу наведено на рис. 2.

Розглянемо задачу отримання бажаного доходу.

Сутність цієї задачі полягає у виборі такої структури, щоб сподівана норма доходу цього портфеля була не меншою від зафіксованого рівня m_c, а його ризик при цьому був мінімальним.

Математична модель задачі збереження доходу вищого навчального закладу матиме такий вигляд:

$$F = \sum_{i=1}^{10}\sum_{j=1}^{10} x_i x_j \sigma_{ij} \to \min$$

$$\sum_{k=1}^{10} x_k m_k \ge m_c$$

$$x_1 + \ldots + x_{10} = 1;$$

$$x_i \ge 0,\ i = 1, \ldots, 10$$

Припустимо, що в нашому випадку потрібно сформувати оптимальну множину дисциплін, сподівана норма доходу якої становила б не менше 12 000 грн.

Проведемо розрахунок задачі отримання бажаного доходу в математичному пакеті *Maple*, використовуючи модуль *Simplex* та функцію *Minimize* (див. рис. 3).

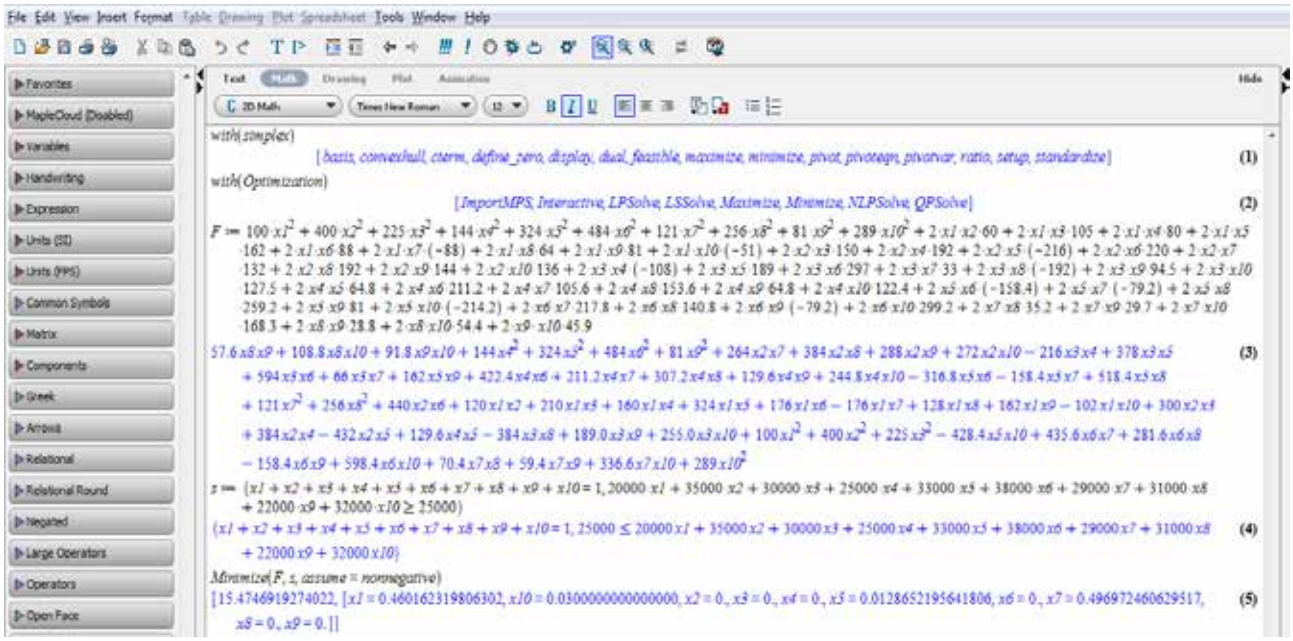


Рис. 3. Розв'язок задачі отримання бажаного доходу в *Maple*

У результаті отримано такі значення:

$$x_1 = 0.46,\ x_5 = 0.013,\ x_7 = 0.497,\ x_{10} = 0.03,$$

$$x_2 = x_3 = x_4 = x_6 = x_8 = x_9 = 0$$

Сподівана норма доходу портфеля становить m=25002 грн. При цьому мінімальна величина ризику серед усіх портфелів, сформованих із десяти дисциплін, становить 15,47%. Як бачимо, ризик збільшився у зв'язку з додатковою вимогою збільшення доходу.

Таким чином, пріоритет дисципліни з номером 7 складає 49,7%, на дисципліну 1 припадає, відповідно, 46%, на 10 – 3%, на 5 – 1,3%. Отже, для збереження доходу за мінімізації ризику портфель повинен складатися з дисциплін 1, 5, 7 та 10. Вивчення інших дисциплін не передбачається.

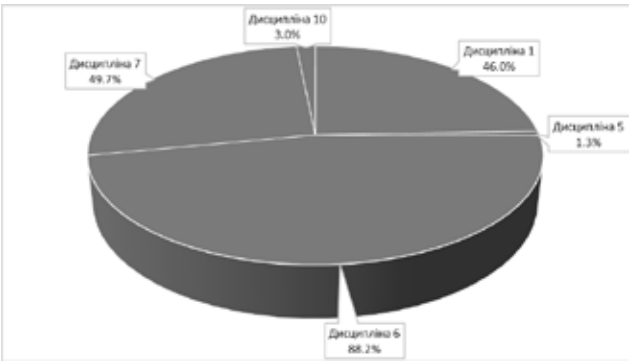


Рис. 4. Відображення структури оптимального портфеля для задачі отримання бажаного доходу

Структуру оптимального портфеля для задачі отримання бажаного доходу наведено на рис. 4.

Розглянемо задачу забезпечення максимізації доходу вищого навчального закладу.

Сутність її полягає у виборі такої структури множини дисциплін, щоб її ризик не перевищував заданого фіксованого рівня σ_c та при цьому досягалася максимальна за величиною сподівана норма доходу.

Математична модель цієї задачі має такий вигляд:

$$F = \sum_{k=1}^{10} x_k m_k \to \max$$

$$\sum_{i=1}^{10}\sum_{j=1}^{10} x_i x_j \sigma_{ij} \le \sigma_c^2$$

$$x_1 + \ldots + x_{10} = 1;$$

$$x_i \ge 0,\ i = 1, \ldots, 10$$

Припустимо, що фіксований рівень ризику складає σ_c=20% за максимально можливої сподіваної норми доходу портфеля.

Проведемо розрахунок задачі забезпечення максимізації доходу в математичному пакеті *Maple*, використовуючи модуль *Simplex* та функцію *Maximize* (див. рис. 5).

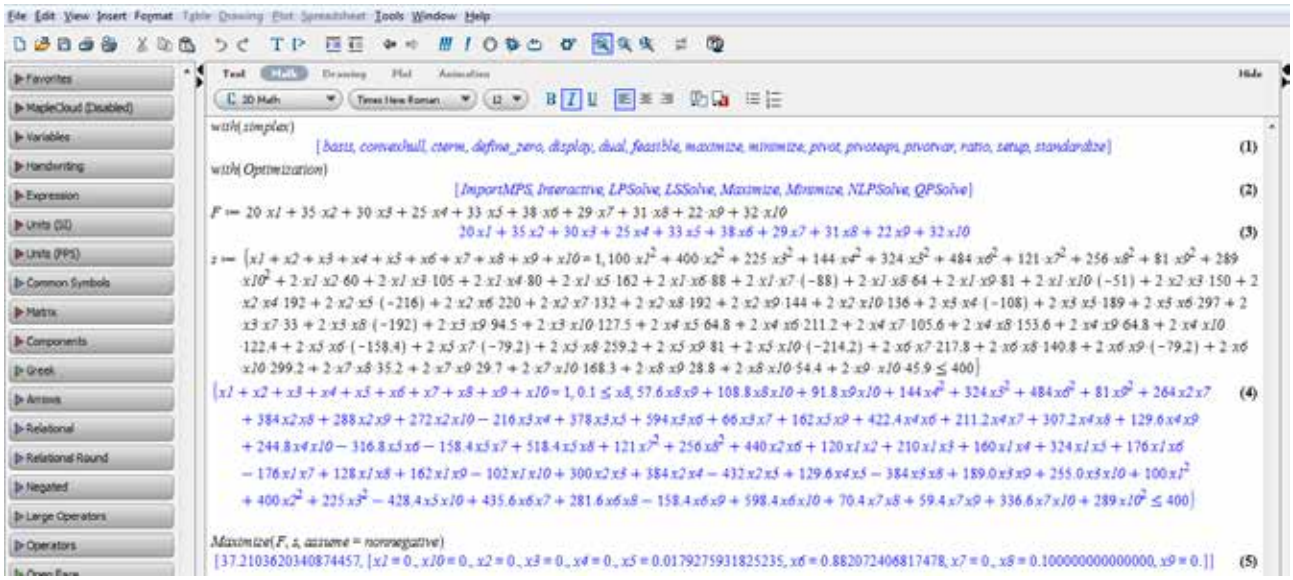


Рис. 5. Розв'язок задачі забезпечення приросту доходу в *Maple*

У результаті отримано такі значення:

$$x_5 = 0.018,\ x_6 = 0.882,\ x_8 = 0.1,$$

$$x_1 = x_2 = x_3 = x_4 = x_7 = x_9 = x_{10} = 0$$

Сподівана норма доходу портфеля становить m=37210 грн.

Таким чином, пріоритет дисципліни з номером 6 складає 88,2%, на дисципліну 8 припадає, відповідно, 10%, на 5 – 1,8%. Отже, для забезпечення максимального доходу портфель повинен складатися з дисциплін 5, 6 та 8. Вивчення інших дисциплін при цьому не передбачається.

Структуру оптимального портфеля для задачі забезпечення приросту доходу наведено на рис. 6.

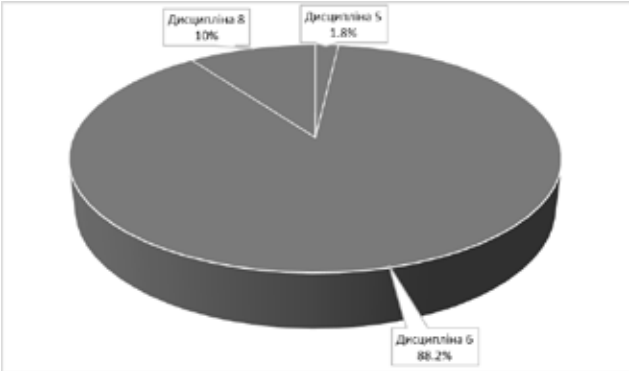


Рис. 6. Відображення структури оптимального портфеля для задачі забезпечення приросту доходу

Висновки. В основі досліджених у межах статті задач лежить принцип диверсифікації, тобто розподілу фонду вищого навчального закладу між вибірковими дисциплінами з різними ризиками, доходами й кореляціями з метою мінімізації несистематичного ризику.

Під час розв'язання оптимізаційних задач було розраховано три оптимальні набори дисциплін, які зводять ризик до мінімуму за збереження доходу ВНЗ, мінімізують ризик за заданої величини норми доходу та максимізують дохід вищого навчального закладу за заданої величини ризику.

Розглянутий у статті підхід може бути використаний вищими навчальними закладами для оптимізації навчального процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Резник С.Д. Управление высшим учебным заведением : [учебник] / С.Д. Резник, В.М. Филиппов. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 768 с.
2. Колосов В.И. Оптимизация образовательного процесса с применением дистанционных методов обучения / В.И. Колосов // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 11. – С. 155–157.
3. Роскладка А.А. Моніторинг, діагностика та контроль процесів в управлінні вищим навчальним закладом : [монографія] / А.А. Роскладка. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 316 с.
4. Мокін Б.І. Математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів : [монографія] / Б.І. Мокін, Ю.В. Мокіна. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 132 с.
5. Томана Т.М. Математичне моделювання та оптимізація системи дистанційного навчання освітнього закладу : автореф. дис. … канд. техн. наук : спец. 01.05.02 «Математичне моделювання та обчислювальні методи» / Т.М. Томана ; Держ. наук.-дослідний ін-т інформ. інфраструктури НАН України. – Львів, 2007. – 36 с.
6. Вінюков-Прощенко А.С. Забезпечення економічної стійкості вищого навчального закладу шляхом оптимізації управління ресурсами : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.С. Вінюков-Прощенко ; Нац. авіаційний ун-т. – К., 2006. – 22 с.
7. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципл.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
8. Пересада А.А. Портфельне інвестування : [навч. посібник] / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.

УДК 338.242:32.813

Семенча І.Є.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ЯВИЩАМИ ТА ПРОЦЕСАМИ

VALUE AND OCCURRENCE OF KNOWLEDGE IN MANAGEMENT OF THE SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENA AND PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У ході дослідження в статті з'ясовано характеристику та місце знань у ланцюгу «дані – інформація – знання». Визначено варіанти економічного призначення знань та їх зв'язок з етапами життєвого циклу знань. Досліджено, що знання займають всеосяжне місце в управлінні, у процесі управління. Під час розв'язання певних ситуацій відбувається економічне перетворення знань, утворюючи в управлінні цикл (кругообіг) знань та забезпечуючи їх діалектичний розвиток. Запропоновано відходити від суб'єктивного підходу в застосуванні знань в управлінських ситуаціях за рахунок впровадження системи технологій, методології та інженерії знань.

Ключові слова: економічне перетворення, зміст, знання, знеособлений характер, життєвий цикл, кругообіг знань, ситуація управління, методологія інженерії знань.

АННОТАЦИЯ

В ходе исследования в статье сформулирована характеристика и обозначено место знаний в цепи «данные – информация – знание». Определены варианты экономического предназначения знаний и их связь с этапами жизненного цикла знаний. Исследовано, что знания занимают всеобъемлющее место в управлении, в процессе управления. При решении определенных ситуаций происходит экономическое преобразование знаний, образовывая в управлении цикл (кругооборот) знаний и обеспечивая их диалектическое развитие. Предложено отходить от субъективного подхода в применении знаний в управленческих ситуациях за счет внедрения системы технологий, методологии и инженерии знаний.

Ключевые слова: экономическое преобразование, содержание, знание, обезличенный характер, жизненный цикл, кругооборот знаний, ситуация управления, методология инженерии знаний.

ANNOTATION

During research in article the characteristic is formulated and the place of knowledge in a chain "the data – the information – knowledge" is designated. Variants of economic mission of knowledge and their communication with stages of life cycle of knowledge are defined. It is investigated that knowledge takes a universal place in management, in managerial process at the decision of certain situations there is an economic transformation of knowledge, forming in management a cycle knowledge and providing their dialectic development. It is offered to depart from the subjective approach in application of knowledge in administrative situations at the expense of introduction of system of technologies of methodology of engineering of knowledge.

Keywords: economic transformation, maintenance, knowledge, depersonalized character, life cycle, cycle knowledge, a management situation, methodology of engineering of knowledge.

Постановка проблеми. Поступовий перехід розвинутих соціально-економічних систем світу до постіндустріальної стадії розвитку, яка отримала назву «економіка, що базується на знаннях» (knowledge-based economy), потребує докладнішого розгляду питань, пов'язаних із визначенням ролі та місця знань у явищах та процесах, що відбуваються. Найбільшої актуальності набуває поставлене питання в кризових ситуаціях, які потребують здійснення якісного управління та здатності брати на себе відповідальність за прийняті управлінські рішення та їх реалізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення знань у сучасних економіках відмічали та аналізувати неодноразово як закордонні фахівці (Р. Аккоф, К. Поппер, П. Друкер, М. МакЕлрой, Ф. Блеклєр, І. Нонака та інші), так і вітчизняні вчені (В. Геєць, О. Бєлоєдова, В. Іванова, І. Брикова, А. Жарінова, М. Поляков, О. Сахненко, В. Семиноженко, Л. Федулова, І. Ханін та інші). Проте, як показав аналіз, думки розпорошені, аналіз ведеться подекуди в різних площинах [1–4], або розглядаються різноманітні аспекти щодо виробництва, розподілу та використання знань на користь економічних результатів [5–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, у сучасних дослідженнях мало уваги приділено визначенню економічного змісту знань та дослідженню процесів, які з ними відбуваються в ході управління ситуаціями, що виникають із врахуванням загальносвітових тенденцій та явищ. Крім того, вважаємо, що до сьогодні проблемним залишається питання відходження в ході управління від суб'єктивізму, на базі якого приймаються рішення, що не може не відображатися на їх якості та спроможності до виконання.

Таким чином, **метою статті** є комплексне визначення ролі та зон присутності знань у ситуаціях, які потребують якісного управління соціально-економічними явищами та процесами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розгляді цього питання насамперед потрібно чітко визначити, що саме треба розуміти під знаннями. Отже, узагальнюючи різноманітні підходи (когнітивний, поведінський, системний, логістичний [9, с. 33]) та точки зору на цю дефініцію, треба відмітити, що знання ви-

ступають кінцевою ланкою в ланцюгу «дані – інформація – знання». Змістовне наповнення та особливості формування елементів ланцюга узагальнено [3; 5; 9–13], доповнено, впорядковано та подано у вигляді схеми (рис. 1).

Також важливу роль у цьому питанні відіграє те, як виступають знання в соціально-економічних процесах та який етап життєвого циклу знань потрапляє в поле контролю.

Щодо можливих варіантів, у яких можуть виступати знання з точки зору їх ролі в соціально-економічному середовищі, то треба виділити такі:

1) знання як ресурс у ситуаціях вибору кращого варіанта рішення;

2) знання як економічний актив (усуспільнений товар);

3) знання як суспільне благо, яке сприяє багатократному продажу знань.

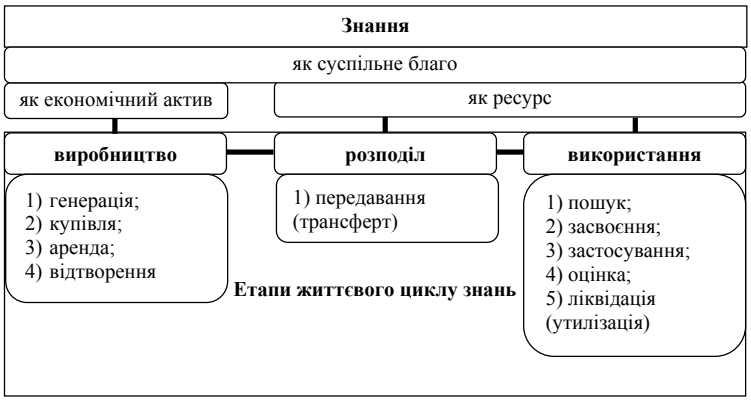


Рис. 2 Зв'язок між призначенням, яке відіграють знання в окремій соціально-економічній ситуації, та етапами життєвого циклу знань, які потрібно задіювати

Авторська розробка

Треба відмітити, що виділені призначення прямо впливають на те, який з етапів життєвого циклу знань буде характерним для процесів, що відбуватимуться в соціально-економічній системі. Відобразимо цей зв'язок на рис. 2. З визначеного на рис. 2 зв'язку випливає, що в разі розгляду знань як стратегічного або тактичного ресурсу треба особливо ретельно, професійно спрямовано та відлагоджено ставитися до процесів їх розподілу та використання всередині організації тощо.

Особливого значення набувають знання під час здійснення управління соціально-економічними явищами та процесами, адже, як показують дослідження:

1) до 15% новостворених підприємств у США банкрутують у перший рік роботи через відсутність досвіду власника або виконавчих директорів (знання надають можливість використовувати досвід, а в разі колективного прийняття рішення) отримувати синергетичні ефекти від їх використання;

2) найбільш якісне та інноваційне рішення приймається на суспільному рівні виробництва знань (рівень групи, команди), що є результатом об'єднання баз знань та моделей дійсності всіх учасників процесу – розширення поля вибору та індивідуальних моделей;

3) із суттєвим нарощуванням кількості інформації, динаміки змін, що відбуваються в соціально-економічному середовищі, із збільшенням обсягів продажів та користувачів електронної комерції з метою набуття конкурентних переваг на ринках збуту актуальним стає збільшення швидкості реагування бізнесу, що є можливим тільки за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій та побудови бізнес-моделей – потребує засвоєння та використання нових знань у сфері інженерії знань та бізнес-моделюванні;

4) у діяльності високо технологічних та наукоємних галузей із врахуванням всеохоплюючих процесів постійного оновлення виростає значення безперервного оцінювання та набуття нових знань персоналом компаній;

5) на ринках набувають розповсюдження нові за характером компанії [13, с. 57–69], наприклад багатомірні, віртуальні та сітьові організації, «компанії, що здобувають знання», унаслідок чого формується певний сектор економіки – економіка знань.

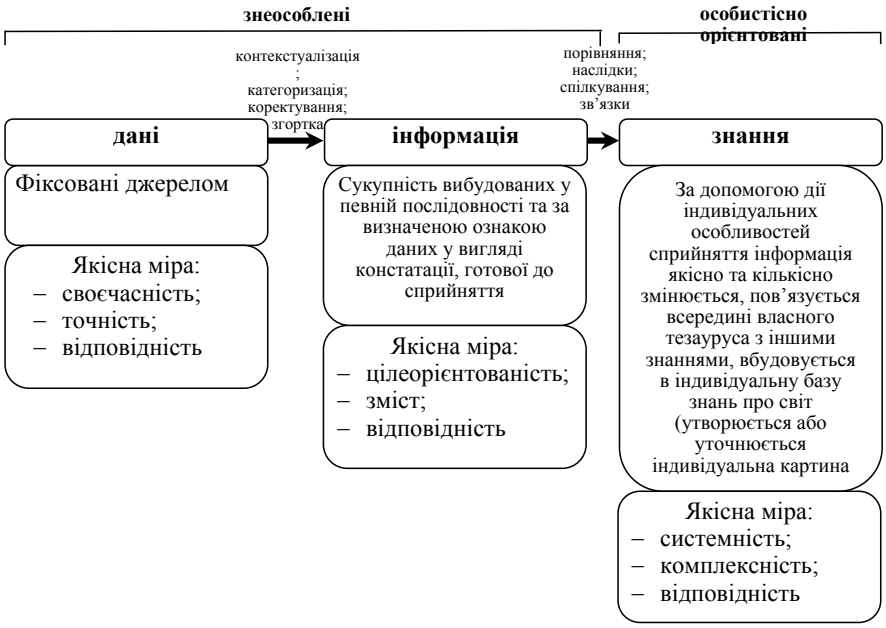


Рис. 1 Змістовне наповнення та особливості формування елементів ланцюга «дані – інформація – знання»

Авторська розробка

Таблиця 1

Місце та джерела отримання знань на різних етапах спрацьовування керуючої системи при управлінні певною ситуацією (авторська розробка)

Узагальнені етапи спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією	Задіяні види знань	Етапи життєвого циклу знань, що приймають участь в етапі:			Приклади альтернативних джерел роботи зі знаннями (ІТ-технології та засоби методології інженерії знань)
		виробництво	розподіл	використання	
Процес внутрішньої орієнтації в ситуації	Ідеалістичні, «знаю, чому» (know – why)	генерація			системи інтелектуального аналізу даних
Оцінювання чинників, що призвели до ситуації	Систематичні, практичні, «знаю, що» (know – what), «знаю, як» (know – how)		передавання	засвоєння	когнітивне моделювання, системи представлення знань
Оцінювання готовності/неготовності до спрацьовування системи	Практичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, хто» (know – who)			оцінка	системи представлення знань, еволюційне моделювання, агентне моделювання
Прийняття рішення	Систематичні, практичні, автоматичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, що» (know – what), «знаю, хто» (know – who)			пошук	процесне моделювання (подієве, діаграмні технології), м'які обчислення (методології теорій нечітких множин, нейронних мереж, генетичних алгоритмів та інших методів моделювання та обробки невизначеностей), жорсткі вимірювання
Здійснення управлінського впливу шляхом виконання послідовності управлінських операцій	Практичні, автоматичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, що» (know – what), «знаю, хто» (know – who)			застосування	продукційні експертні системи, агентне моделювання, когнітивне моделювання
Аналіз реакції на вплив	Систематичні, практичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, чому» (know – why)			пошук, оцінка	методи аналізу багатокритеріальних завдань прийняття рішень на основі ітеративного підходу (за В. Подіновським), продукційні експертні системи
Супровід виконання об'єктом впливу управлінського рішення	Практичні, автоматичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, що» (know – what), «знаю, хто» (know – who)		передавання	засвоєння, застосування	мережеві об'єктно-орієнтовані системи управління базами знань
Аналіз виконання управлінського рішення	Систематичні, практичні, «знаю, як» (know – how), «знаю, хто» (know – who)		передавання	оцінка, ліквідація	метод оцінки відносної важливості критеріїв (за В. Подіновським), жорсткі вимірювання, мережеві об'єктно-орієнтовані системи управління базами знань
Оцінювання та фіксація змін, що сталися у ситуації, в результаті управлінських дій	Ідеалістичні, систематичні, «знаю, чому» (know – why), «знаю, що» (know – what), «знаю, хто» (know – who)	відтворення	передавання	пошук, оцінка, засвоєння	продукційні експертні системи, системи представлення знань, мережеві об'єктно-орієнтовані системи управління базами знань

Як видно з рис. 1, знання за рівнем набуття та засвоєння є особистісно орієнтованими, тобто утворюються в результаті індивідуальної діяльності (окремою людиною – індивідуальний рівень), або в результаті роботи групи осіб (суспільний рівень). Однак останнім часом стрімко розвивається методологія інженерії знань, яка дає можливість отримувати нові знання знеособлено, що суттєво покращує якість знань, у рази прискорює швидкість їх використання, усуває різноманітні викривлення, які можуть набувати знання за рахунок індивідуальних особливостей сприйняття, особливостей та стану розвитку операцій пам'яті та мислення як когнітивних процесів психіки людини. Саме тому вважаємо доцільним якомога частіше застосовувати в практиці управління програмні засоби та технології методології інженерії знань та штучного інтелекту щодо забезпечення більш якісного розв'язання проблемних питань у соціально-економічній сфері. Причому треба зазначити, що на кожному етапі спрацьовування керуючої системи для управління певною ситуацією корисним та найбільш ефективним у загальному результаті буде використання тільки певних технологій, які й піддамо класифікації далі.

Таким чином, для покращення стану управління соціально-економічною ситуацією треба реалізувати декілька завдань:

1) визначити зони присутності знань у процесі управління, оскільки таке уявлення забезпечить керівникам можливість свідомо підходити до здійснення власної діяльності;

2) для кожного з етапів спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією з'ясувати, чи можливо провести розподіл існуючих видів знань та визначити, які відповідні етапи життєвого циклу знань беруть участь у цих процесах – потрібно для визначення місця знань та їх необхідної повноти й глибини на кожному з етапів спрацьовування, що сприяє уточненню та розширенню опису механізмів управління;

3) з'ясувати необхідний перелік альтернативних джерел отримання знань на основі доробку сучасних методологій, які базуються на можливостях ІТ-технологій, – дозволяє усунути викривлення, спричинені особистісно орієнтованим характером знань, отримати більш точні та повні знання за менш короткий термін (фактично підвищити економічну результативність отриманих знань);

4) об'єднати всі етапи дослідження в єдиному підході та представити в узагальненому вигляді (табл. 1) – для дотримання системності та комплексності дослідження:

Як бачимо з табл. 1, запропонований підхід дає можливість визначити низку вагомих результатів:

– кожний з етапів спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією базується на тих чи інших видах знань – знання займають всеосяжне місце в управлінні;

– з просуванням по етапах спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією знання змінюють свою соціально-економічну роль («економічний актив – ресурс – економічний актив» (див. рис. 2), тобто можна говорити про те, що в процесі управління під час розв'язання певних ситуацій відбувається економічне перетворення знань, утворюючи в управлінні цикл (кругообіг) знань, забезпечуючи їх діалектичний розвиток;

– для кожного з етапів спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією існує комплекс альтернативних джерел роботи зі знаннями, що дозволяє під час застосування відійти від суб'єктивності результату, максимально підвищуючи економічну результативність бази знань, на основі якої прийматиметься та впроваджуватиметься управлінське рішення.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження з використанням принципів системності та комплексності запропонований авторський підхід, що визначає роль та місце знань в управлінні соціально-економічними ситуаціями. Отримано низку результатів, а саме:

1. З'ясовано, що знання виступають кінцевою ланкою в ланцюгу «дані – інформація – знання» (див. рис. 1), мають особистісно орієнтований характер, є результатом дії індивідуальних особливостей сприйняття, у результаті чого утворюється або уточнюється індивідуальна картина світу людини.

2. Визначено, що з економічної точки зору знання виступають у декількох ролях: як суспільне благо, як економічний актив та як ресурс. При цьому в цих ролях знання виступають на різних етапах свого життєвого циклу (див. рис. 2).

3. Доведено, що особливого значення знання набувають саме під час здійснення управління соціально-економічними явищами та процесами.

4. Аргументовано, що знання займають всеосяжне місце в управлінні, адже кожний з етапів спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією базується на тих чи інших видах знань (див. табл. 1).

5. Доведено, що в процесі управління під час розв'язання певних ситуацій відбувається економічне перетворення знань, утворюючи в управлінні цикл (кругообіг) знань та забезпечуючи їх діалектичний розвиток.

6. Визначено, що для кожного з етапів спрацьовування керуючої системи під час управління певною ситуацією існує комплекс альтернативних джерел роботи зі знаннями, що дозволяє максимально підвищити економічну результативність бази знань, на основі якої прийматиметься та впроваджуватиметься управлінське рішення.

Напрямами подальших розвідок бачимо розробку комплексного підходу щодо впрова-

дження об'єктивізації знань під час здійснення управління соціально-економічними системами в практику діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–60.
2. Жарінова А.Г. Економіка знань: зміст та роль інтелекту людини в її формуванні / А.Г. Жарінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf.
3. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах (The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation) / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
4. Степанова Т.Е. Теоретические аспекты рынка знаний / Т.Е. Степанова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 3 (75). – С. 9–13. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.creativeconomy.ru/articles/7369.
5. Тузовский А.Ф. Системы управления знаниями (методы и технологии) / А.Ф. Тузовский ; под общ. ред. В.З. Ямпольского. – Томск : Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.
6. Яковенко Л.І. Інноваційний характер економіки знань / Л.І. Яковенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/ sites/default/files/visnyk/ 2010/02/141.pdf.
7. Управление знаниями и реинжиниринг бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znannya.org/?view=km-reengineering.
8. Бєлоєдова О.В. Особливості постіндустріальної економіки / О.В. Бєлоєдова, О.В. Ткаченко[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com /2009_03_18/ek8_beloedova.htm.
9. Ефимов В.В. Управление знаниями : [учебное пособие] / В.В. Ефимов. – Ульяновск : УлГТУ, 2005. – 111 с.
10. Масліна В. Методологія моделювання демократії / В. Масліна // Освіта регіону: політологія. психологія. комунікації. – 2011. – № 4. – С. 106–111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://social-science.com.ua/article/629.
11. Дмитренко М. Інноваційний розвиток України в контексті впровадження нових знань / М. Дмитренко // Освіта регіону: політологія. психологія. комунікації. – 2011. – № 4. – С. 129–135.
12. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 276 с.
13. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 212 с.

УДК 338.246.2

Ставицький А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

THE ROLE OF GOVERNMENT SPENDING FOR STIMULATING ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Драматичні події 2014 року призвели до значного зниження рівня життя населення України, великого бюджетного дефіциту. У таких умовах стає необхідним розподіляти наявні обмежені ресурси з максимальною ефективністю. Водночас слід констатувати, що в нашій країні використання державного фінансування не завжди є ефективним інструментом підтримки економічного зростання. У роботі побудовані економетричні моделі, що оцінюють ефективність впливу на макроекономічні показники державних витрат на економічний розвиток, що дозволяє науково обґрунтувати необхідні зміни Державного бюджету України. Аналіз проведено з врахуванням структури витрат, а також часу їх здійснення.

Ключові слова: ВВП, економічне зростання, економетрична модель, коефіцієнт еластичності, нормалізовані змінні, державні видатки, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Драматические события 2014 года привели к значительному снижению уровня жизни населения Украины, большому бюджетному дефициту. В таких условиях становится необходимым распределять имеющиеся ограниченные ресурсы с максимальной эффективностью. В то же время следует констатировать, что в нашей стране использование государственного финансирования не всегда является эффективным инструментом поддержки экономического роста. В работе построены эконометрические модели, которые оценивают эффективность воздействия на макроэкономические показатели государственных расходов на экономическое развитие, что позволяет научно обосновать необходимые изменения Государственного бюджета Украины. Анализ проведен с учетом структуры расходов, а также времени их осуществления.

Ключевые слова: ВВП, экономический рост, эконометрическая модель, коэффициент эластичности, нормализованные переменные, государственные расходы, экономическое развитие

ANNOTATION

The dramatic events of 2014 led to a significant decline in living standards in Ukraine, a large budget deficit. Under such circumstances, it becomes necessary to allocate limited available resources with maximum efficiency. At the same time, it should be noted that in our country the use of public funding is not always an efficient tool to support the economic growth. The paper investigates the econometric models that evaluate the effectiveness of influence of public expenditures on economic development, allowing science approach to justify the necessary changes in State budget. The analysis was carried out taking into account the structure of the expenditures and the period of their financing.

Keywords: GDP, econometric model, elasticity coefficients, normalized variables, public spending, economic development

Постановка проблеми. Зростання національної економіки можливе лише за рахунок використання державою певних інструментів впливу на розвиток країни, регіонів, галузей. Державний бюджет України передбачає здійснення відповідного фінансування капітальних видатків та видатків на економічну діяльність. Водночас слід констатувати, що використання державного фінансування не завжди є ефективним інструментом підтримки, іноді такі видатки здійснюється за інерцією минулих років чи через лобіювання певних політичних сил. Події 2014 року, окупація частини території країни, втрата промислових та добувних підприємств на Сході України, які часто були отримувачами відповідних державних видатків, поставила питання про доцільність збереження існуючого стану в майбутніх бюджетах. Для вирішення цієї проблеми слід оцінити загальну ефективність кожного з видів видатків, що дозволить суттєво скоротити ті, що не надають достатнього ефекту для економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Український економіст В. Геєць [1] рекомендує вживати заходи щодо прискорення розвиту високопродуктивних галузей, сприяння переміщенню ресурсів із низькопродуктивних галузей, розвитку науко-технічного прогресу. З іншого боку, підвищення конкурентоспроможності та оптимальної структури виробництва шляхом законодавчого регулювання податкових та інших преференцій, прямого або непрямого субсидування окремих галузей і регіонів із державного бюджету також може надавати значний позитивний ефект для економіки країни [2].

Різняться думки вчених і щодо часу впливу державних видатків на економічне зростання. Наприклад, на думку Р. Барро, існує негативний взаємозв'язок зростання частки державного споживання у ВВП та темпів економічного зростання. Це пояснюється тим, що державне споживання зумовлює такі дисбаланси, як необґрунтовано високі податкові ставки, проте не забезпечує належних стимулів до інвестування та росту [3]. Однак інші вчені стверджують, що для країн, що розвиваються, зростання частки поточних витрат має позитивний і статистично значущий ефект на економічне зростання [4]. Такої ж думки дотримується К. Коломбіер, який стверджує, що економічне зростання стимулюють державні видатки на транспортну інфраструктуру, судочинство та оборону [5].

Роль бюджетних видатків на економічних розвиток досліджували Т. Затонацька та А. Ставицький [6], проте їх дослідження вимагає деталізації державних витрат, а також врахування нових політичних та економічних умов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, на цьому непростому етапі українська економіка потребує зміни структури державних видатків, оптимізації її структури. Необхідно скоротити неефективні видатки, що полегшить питання збалансування Державного бюджету України.

Метою цієї роботи є визначення ефективності державних капітальних видатків та видатків на економічний розвиток у розрізі галузей щодо їх впливу на основні макроекономічні параметри України.

Виклад основного матеріалу. Спробуємо визначити, які саме видатки прискорюють економічне зростання в державі. Для дослідження були використані дані Міністерства фінансів України [7] та Національного банку України [8] з 1 кварталу 2008 року по 4 квартал 2013 року. Основними показниками ефективності бюджетних видатків були вибрані найважливіші показники соціально-економічного розвитку, а саме (всі показники вимірюються в гривнях): валовий внутрішній продукт, валовий внутрішній продукт на одну особу, рівень споживання; рівень інвестицій, експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг. Для визначення впливу бюджетних видатків були виділені окремо дві групи: капітальні видатки та видатки на економічну діяльність.

Кожна з груп містила додаткову розбивку за функціональним призначенням відповідних видатків. Оскільки видатки на економічну діяльність перевищують капітальні видатки в декілька разів, хоча точне співвідношення значно змінюється впродовж досліджуваного періоду, будемо більшу увагу під час аналізу приділяти саме ним. Під час подальшого дослідження використані такі позначення (табл. 1).

Таблиця 1

Позначення змінних для аналізу

Позначення	Опис
EC_ACTIVITY_TOTAL	Економічна діяльність
EC_TRADE_ACT	Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність
EC_AGGR	Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство
EC_PEK	Паливно-енергетичний комплекс
EC_IND	Інша промисловість та будівництво
EC_TRANSP	Транспорт
EC_COMMUN	Зв'язок, телекомунікації та інформатика
EC_OTHER_BRANCH	Інші галузі економіки
EC_RESEARCH	Дослідження і розробки в галузях економіки
EC_OTHER_ACT	Інша економічна діяльність

Джерело: складено автором

Для коректного проведення аналізу необхідно, щоб всі часові ряди були стаціонарними процесами. З цією метою був проведений тест Дікі-Фулера для всіх досліджуваних рядів. Оскільки для уніфікації всі часові ряди були представлені в гривнях, то для можливості отримувати співставні результати всі ряди були логарифмовані. Тест показав, що перші різниці логарифмів часових рядів є стаціонарними, а тому для всіх моделей було використано саме таке функціональне перетворення даних.

На першому етапі дослідження постає завдання оцінки сили впливу кожного з видів видатків на основні макроекономічні показники. Через різницю у вимірах даних для визначення впливу різних факторів на макроекономічні параметри використовувалися два методи [9]: метод нормалізованих змінних та метод коефіцієнтів еластичності.

Обидва методи дають можливість інтерпретувати коефіцієнти економетричної регресії за відповідного фактору як міру впливу цього фактору на досліджуваний процес. Єдина відмінність полягає в тому, як саме аналізувати відповідний вплив. Якщо в методі коефіцієнтів еластичності кожен коефіцієнт показує, на скільки відсотків зміниться значення залежної змінної при зміні незалежного фактору на 1%, то для методу нормалізованих змінних безпосередньо величина коефіцієнту не відіграє такого суттєвого значення, вона лише дозволяє порівнювати вплив декількох різних факторів між собою.

Безпосередньо коефіцієнти такої регресії не мають визначального характеру для аналізу впливу незалежних факторів, проте від самої регресії вимагається, щоб вона була адекватною, а всі коефіцієнти – значимими. Унаслідок цього для кожного макроекономічного параметру проводилася додаткова специфікація моделі, що виключала коефіцієнти, які були незначимими. У результаті всі коефіцієнти моделей задовольняли економетричним вимогам, але структура регресій трохи відрізнялася. Після оцінки регресій були обраховані нормалізовані коефіцієнти регресій та коефіцієнти еластичностей.

Оцінимо регресію впливу всіх видатків на економічну діяльність і рівень ВВП та обрахуємо відповідні нормалізовані коефіцієнти (табл. 2) і коефіцієнти еластичності (табл. 3).

Очевидно, що лише частина видатків має позитивний вплив на ВВП. Зокрема, суттєвий позитивний вплив дають видатки на сільське господарство та інші галузі економіки. Також позитивний ефект спостерігається під час здійснення видатків на іншу економічну діяльність. Слабкий позитивний ефект економіка відчуває під час збільшення видатків на комунікації

Таблиця 2

Розрахунок впливу видів видатків на економічний розвиток на рівень ВВП за допомогою нормалізованих змінних

Змінна	Поточний квартал	Лаг у 1 квартал	Лаг у 2 квартали	Лаг у 3 квартали
EC_AGGR	0,35	0,63	-0,04	-0,53
EC_COMMUN	0,01	-0,14	-0,14	-0,05
EC_IND	0,01	-0,29	-0,64	-0,04
EC_OTHER_ACT	0,50	0,45	0,29	0,26
EC_OTHER_BRANCH	0,71	0,91	0,98	0,61
EC_PEK	-0,25	-0,07	0,11	-0,23
EC_RESEARCH	-0,04	-0,80	-0,06	0,70
EC_TRADE_ACT	-0,17	-0,11	0,01	-0,20
EC_TRANSP	-0,02	-0,15	-0,20	-0,01

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Розрахунок впливу видів видатків на економічний розвиток на рівень ВВП за допомогою коефіцієнтів еластичності

Змінна	Поточний квартал	Лаг у 1 квартал	Лаг у 2 квартали	Лаг у 3 квартали
EC_AGGR	0,18	0,31	-0,02	-0,27
EC_COMMUN	0,01	-0,07	-0,07	-0,03
EC_IND	0,00	-0,09	-0,20	-0,01
EC_OTHER_ACT	0,05	0,04	0,03	0,03
EC_OTHER_BRANCH	0,15	0,19	0,21	0,13
EC_PEK	-0,10	-0,03	0,04	-0,09
EC_RESEARCH	-0,02	-0,44	-0,03	0,40
EC_TRADE_ACT	-0,05	-0,03	0,00	-0,06
EC_TRANSP	-0,01	-0,10	-0,13	-0,01

Джерело: розраховано автором

та промисловість. Водночас явно негативний ефект мають видатки на паливно-енергетичний комплекс, торгівлю, транспорт та фундаментальні дослідження. Якщо з останнім пунктом є зрозуміле пояснення (ефект може спостерігатися лише через деякий час), то інші три статті викликають подив. Це свідчить про неефективність використання бюджетних коштів.

Якщо подивитися з впливом видатків через один квартал після здійснення фінансування, то картина виглядає ще гірше. Як видно, лише фінансування сільського господарства, інших галузей та іншої економічної діяльності має позитивний ефект на ВВП. Водночас усі інші видатки виявляються неефективними.

Аналогічний результат отримується для лагу у два квартали. Єдина відмінність полягає в тому, що через два квартали спостерігається позитивний вплив видатків на паливно-енергетичний комплекс.

Нарешті, через 3 квартали позитивний вплив починає спостерігатися від фундаментальних досліджень.

Аналізуючи табл. 2–3 можна зазначити, що постійний позитивний вплив залишається лише від видатків на інші галузі та іншу економічну діяльність. Це означає, що виключно локальні проекти, які не мають постійного характеру, використовуються в Україні більш-менш ефективно. При цьому роль інших видатків для економічного зростання є досить сумнівною.

Проаналізуємо динаміку впливу різних видів видатків на економічну діяльність на інші макроекономічні показники. Провівши аналогічні розрахунки, можна побачити, що достатньо стабільно підвищують ВВП на душу населення видатки на сільське господарство, комунікації, інші галузі та іншу економічну діяльність, транспорт. Крім того, протягом року загалом мають позитивний вплив видатки на паливно-енергетичний комплекс (далі – ПЕК). Лише починаючи з 3 кварталу спостерігається позитивний ефект від видатків на фундаментальні дослідження.

Тільки видатки на промисловість та дослідження не мають позитивного впливу на рівень споживання, що в цілому узгоджується з економічною теорією. Нарешті, видатки на промисловість та транспорт не дають позитивного ефекту для рівня інвестицій.

Підсумовуючи цей етап аналізу, слід зазначити, що видатки на промисловість не дають жодного позитивного ефекту на проаналізовані макроекономічні показники, що свідчить про неефективність їх здійснення.

Тепер перейдемо до етапу визначення динаміки впливу кожного виду видатків на економічний розвиток на макроекономічні показники. Для цього будемо аналізувати базову модель такого вигляду:

$$y_t = \beta_0 + \sum_{i=0}^{3} \beta_{1+i} \Delta \ln x_{t-i} + \varepsilon_t, t = \overline{1,n}, \qquad (1)$$

де y_t – залежна змінна, що являє собою макроекономічний фактор,

x_t – видатки на економічну діяльність, причому в моделі використовуються від 0 до 3 лагів.

Ця модель дозволяє аналізувати вплив кожного виду видатків протягом чотирьох послідовних кварталів, а також визначати загальний вплив впродовж усього досліджуваного періоду. Для виконання економетричних вимог деякі моделі були респецифіковані, тобто деякі фактори, які за тестами були незначимими, видалялися з моделі для забезпечення найкращих якостей вихідної моделі.

Розглянемо отримані результати. Агрегована інформація міститься в табл. 4. У ній представлені коефіцієнти наведеної вище регресії для різних видів видатків на економічну діяльність за умови, що залежною зміною був ВВП. Як видно з таблиці, більшість факторів мають

негативний загальний вплив на ВВП. Виключенням із цього правила виступають видатки на сільське господарство, промисловість та видатки на інші галузі. Найбільша волатильність впливу простежується для видатків на сільське господарство, для яких спочатку помітний величезний позитивний ефект, а протягом наступних кварталів – спадний негативний ефект. До речі, більшість видатків мають позитивний ефект саме в поточному кварталі, але негативний – у наступних квартали. Водночас видатки на ПЕК мають постійно негативний вплив.

У табл. 5 розраховані коефіцієнти регресії (1) для різних видів видатків на економічну діяльність за умови, що залежною зміною був рівень споживання. Для цього макроекономічного показника майже всі видатки дають позитивний ефект, єдиним виключенням є видатки на ПЕК та видатки на транспорт, що свідчить про їх суттєву неефективність. Більшість видатків дають позитивний ефект виключно в короткостроковому періоді, зокрема, абсолютна більшість видатків мають позитивний ефект у кварталі їх здійснення, а в усі інші періоди спостерігається негативний вплив.

У табл. 6 представлені розрахунки за моделлю (1) для залежної змінної ВВП на душу населення. Як і у випадку з ВВП, більшість видатків не має явного кумулятивного пози-

Таблиця 4

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на ВВП за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	0,152	-0,205	-0,222	-0,041	-0,316
D(EC_AGGR)	0,179	-0,070	-0,102	–	0,007
D(LOG(EC_COMMUN))	–	-0,235	-0,172	-0,014	-0,421
D(LOG(EC_IND))	0,066	–	–	-0,013	0,053
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	0,026	-0,019	-0,023	-0,010	-0,026
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,090	–	-0,036	–	0,054
D(LOG(EC_PEK))	–	-0,266	-0,168	-0,018	-0,452
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,095	-0,210	-0,144	–	-0,259
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	–	–	-0,116	-0,015	-0,131
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,067	-0,067

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на рівень споживання за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	0,215	–	–	-0,032	0,183
D(EC_AGGR)	0,223	–	–		0,223
D(LOG(EC_COMMUN))	0,134	–	–	-0,009	0,125
D(LOG(EC_IND))	0,077	–	–	-0,011	0,066
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	0,030	–	–	-0,010	0,020
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,067	–	–	-0,012	0,055
D(LOG(EC_PEK))	–	–	–	-0,014	-0,014
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,199	-0,055	–	–	0,144
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	0,093	–	–	-0,012	0,081
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,070	-0,070

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на рівень ВВП на душу населення за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	0,150	-0,205	-0,221	-0,040	-0,316
D(EC_AGGR)	0,177	-0,070	-0,102	–	0,005
D(LOG(EC_COMMUN))	–	-0,234	-0,171	-0,013	-0,418
D(LOG(EC_IND))	0,065	–	–	-0,013	0,052
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	0,026	-0,019	-0,023	-0,009	-0,025
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,090	–	-0,035	–	0,055
D(LOG(EC_PEK))	–	-0,265	-0,167	-0,018	-0,450
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,094	-0,209	-0,143	–	-0,258
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	–	–	-0,115	-0,015	-0,130
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,066	-0,066

Джерело: розраховано автором

тивного впливу. Тільки видатки на інші галузі, промисловість, сільське господарство, інші галузі можуть вважатися ефективними. Водночас більшість видатків діє позитивно тільки в період здійснення фінансування, а в наступних кварталах визначається негативний характер впливу. Проте видатки на ПЕК мають негативний вплив в усі періоди часу.

У табл. 7 показний вплив за моделлю (1) видатків на економічний розвиток на рівень нагромадження основного капіталу. Як бачимо, загалом спостерігається позитивний ефект усіх видів видатків, крім ПЕК, зв'язку та транспорту. Аналогічно до попередніх випадків найбільший позитивний імпульс спостерігався у кварталі здійснення фінансування, який нівелювався негативними ефектами наступних кварталів. Слід відзначити достатньо велику кількість незначимих коефіцієнтів під час аналізу рівня інвестицій, що пояснюється слабкою кореляцією між видатками та інвестиціями.

Також достатньо цікавим видається вплив проаналізованих видатків на рівень експорту та імпорту товарів та послуг нашої країни (табл. 8–9). Загалом видатки фактично однаково діють на обидва зовнішньоекономічних показника. Єдиним виключенням є видатки на фундаментальні дослідження, які зменшують експорт, але збільшують імпорт.

Таблиця 7

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на рівень інвестицій за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	0,629	–	–	-0,084	0,545
D(EC_AGGR)	0,614	–	–	–	0,614
D(LOG(EC_COMMUN))	0,373	-0,235	-0,186	-0,022	-0,071
D(LOG(EC_IND))	0,238	–	–	-0,025	0,213
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	0,085	–	–	-0,023	0,062
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,195	–	–	-0,027	0,169
D(LOG(EC_PEK))	–	–	–	-0,037	-0,037
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,496	-0,175	–	–	0,321
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	0,263	–	–	-0,029	0,234
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,174	-0,174

Джерело: розраховано автором

Таблиця 8

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на рівень експорту за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	–	-0,133	-0,125	-0,035	-0,293
D(EC_AGGR)	0,095	–	–	–	0,095
D(LOG(EC_COMMUN))	–	-0,133	-0,079	-0,011	-0,224
D(LOG(EC_IND))	–	–	–	-0,013	-0,013
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	–	-0,015	-0,017	-0,012	-0,045
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,069	–	–	-0,007	0,062
D(LOG(EC_PEK))	–	-0,163	-0,106	-0,015	-0,284
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,072	-0,098	-0,073	–	-0,098
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	–	–	–	-0,012	-0,012
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,048	-0,048

Джерело: розраховано автором

Таблиця 9

Коефіцієнти впливу видатків на економічну діяльність на рівень імпорту за моделлю (1)

Фактор\Лаг	0	1	2	3	Сума
D(LOG(EC_ACTIVITY_TOTAL))	0,134	–	-0,133	-0,051	-0,050
D(EC_AGGR)	0,163	–	–	–	0,163
D(LOG(EC_COMMUN))	0,096	-0,106	-0,117	-0,018	-0,146
D(LOG(EC_IND))	–	–	–	-0,018	-0,018
D(LOG(EC_OTHER_ACT))	–	–	-0,017	-0,017	-0,034
D(LOG(EC_OTHER_BRANCH))	0,079	0,038	–	-0,013	0,105
D(LOG(EC_PEK))	–	-0,167	-0,139	-0,021	-0,327
D(LOG(EC_RESEARCH))	0,141	–	-0,089	-0,010	0,043
D(LOG(EC_TRADE_ACT))	–	–	–	-0,018	-0,018
D(LOG(EC_TRANSP))	–	–	–	-0,087	-0,087

Джерело: розраховано автором

Позитивний вплив на експорт у поточному кварталі показують видатки на сільське господарство, інші галузі та фундаментальні дослідження. Збільшують імпорт у поточному кварталі видатки на сільське господарство, зв'язок, інші галузі та фундаментальні дослідження. Слід відзначити, що відповідно до моделі (1) збільшення видатків на економічну діяльність пригнічує зовнішньоекономічну діяльність.

Висновки. Підсумовуючи, можна зазначити, що найбільш ефективними з точки зору впливу на макроекономічні показники виявляються видатки на сільське господарство, промисловість, інші галузі. Найбільш негативний вплив на макроекономічні параметри справляють видатки на ПЕК та зв'язок. Слід відзначити, що видатки на ПЕК взагалі з точки зору проведеного аналізу є однозначно неефективними.

Завершуючи аналіз, слід відзначити, що в українській економіці капітальні видатки та видатки на економічну діяльність мають принаймні короткостроковий певний позитивний ефект. Однак цей ефект не є однозначним, видатки по-різному впливають на різні макроекономічні показники. З точки зору економічного зростання більшість видатків випливає позитивно лише у квартал здійснення фінансування, що безпосередньо збільшує калькуляцію ВВП. Водночас із часом цей ефект у більшості випадків стає негативним. Це означає, що для стимулювання економічного зростання необхідно переглядати структуру видатків.

При цьому зменшення населення країни дозволяє ідентифікувати більшість видатків як такі, що збільшують добробут середнього індивіда, збільшує рівень споживання та інвестицій. Хоча такий результат підтверджується економетричними моделями, однак не всі видатки мають яскраво позитивний ефект. Зокрема, під великим сумнівом щодо ефективності є видатки на паливно-енергетичний комплекс, промисловість, транспорт. Проте наявність достатньо ефективних видатків, зокрема видатків на сільське господарство, інші галузі, іншу економічну діяльність, принаймні частково нівелюють вказаний негативний ефект.

Таким чином, можна рекомендувати зробити такі кроки:

1) Суттєво переглянути видатки на ПЕК у структурі Державного бюджету України. Зокрема, розглянути питання про доцільність подальшого фінансування збиткових вугільних шахт, субсидування газовидобутку, компенсації «зелених тарифів». Як показує і практика, і проведене дослідження, такі витрати не є ефективними для держави, а тому тільки гальмують її розвиток. Таким чином, дотації з Державного бюджету України мають поступово скорочуватися, субсидії на виробництво енергії з альтернативних джерел зменшуватися. Водночас вивільнені кошти варто направити на проекти із забезпечення енергетичної безпеки країни: геологого-розвідувальні роботи щодо видобутку нафти та газу, збільшення можливостей для транспортування зрідженого газу.

2) Переглянути доцільність усіх статей видатків на транспорт, передбачивши інші механізми фінансування відповідних проектів, зокрема, за рахунок державно-приватного партнерства. Варто розглянути питання про передачу функцій розбудови інфраструктури до органів місцевого самоврядування, дозволивши підняти тарифи на перевезення населення до рівня рентабельності, що вивільнить кошти від субсидій на ці цілі.

3) Звернути увагу на видатки на промисловість. У короткостроковому періоді ці видатки є неефективними. Унаслідок цього слід розглянути питання про доцільність їх подальшого існування.

4) Дослідження показало ефективність фінансування локальних непостійних проектів, що здійснюється за статтями «інші галузі» та «інша економічна діяльність». Очевидно, що є сенс у збільшенні можливостей такого фінансування, а також створення потужного моніторингу цих видатків.

5) Одним із напрямів економічного стимулювання національної економіки залишаються видатки на сільське господарство. Збільшення фінансування за цією статтею дозволить залучити нові технології обробки землі, розвитку тваринництва, побудови відповідної інфраструктури. Також за рахунок бюджетних коштів рекомендується сприяти розвитку прозорих ринкових механізмів розподілу агропромислової продукції, що створить подальші умови для підвищення ефективності сільського господарства.

6) Видатки на фундаментальні дослідження в короткостроковому періоді не продемонстрували значної ефективності. У деякому довгостроковому періоді, можливо, вони окупляться, але загалом варто замислитися над системою здійснення цих видатків, їх вчасністю, прогнозованістю виплат потребам народного господарства. На сьогодні можна лише констатувати, що економіка не отримує від такого фінансування значної користі.

7) Видатки на зв'язок та торгівлю мають різноспрямований вплив на макроекономічні показники. Хоча вони і не сприяють економічному зростанню, вони дозволяють підвищувати добробут індивідів. Проте така ситуація з точки зору Державного бюджету України має покращуватися, для чого варто провести перегляд структури цих видатків.

8) Капітальні видатки показали незначну ефективність, крім того, вони вступають у суперечність з інвестиціями з інших джерел, тобто під час фінансування капітальних видатків зменшується відповідним чином інвестиційна діяльність. Таким чинov, роль капітальних видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, має бути також переглянута.

9) Загалом структуру та розміри видатків на економічну діяльність та капітальні видатки рекомендується переглянути відповідно до нових умов функціонування України: окупація частини земель, військові дії, підписання угоди з Європейським Союзом. Такі дії дадуть можливість підвищити ефективність державних видатків, а отже, дозволить забезпечити максимально можливі темпи економічного зростання за рахунок менших бюджетних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Довгострокові умови та фактори розвитку економіки України / В.М. Гаєць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com.
2. Государственное регулирование экономического роста (Научно-популярный интернет-журнал) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://novainfo.ru.
3. Barro R. Economic growth in a cross section of countries / R. Barro // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – № 106. – P. 407–443
4. Devarajan S. The composition of public expenditure and economic growth / S. Devarajan, V. Swaroop, H. Zou // Journal of Monetary Economics. – 1996. – № 37. – P. 313–344.
5. Colombier C. Does the Composition of Public Expenditure Affect Economic Growth / C. Colombier [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://editorialexpress.com.
6. Затонацька Т.Г. Економетричне дослідження впливу бюджетних видатків на економічне зростання / Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – № 76. – 2007. – С. 81–94.
7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua.
9. Економетрика : підручник / О.І. Черняк, О.В. Комашко, А.В. Ставицький, О.В. Баженова ; за ред. О.І. Черняка. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 359 с.

УДК 338.330.322.1

Гальцова О.Л.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено концептуальні засади державного регулювання в енергетичній сфері України, що спрямовані на чітку енергетичну політику держави, а також виділені основні проблеми та напрями їх вирішення у вітчизняному енергетичному ринку за допомогою низки інструментів державного регулювання.

Ключові слова: державне регулювання паливно-енергетичного комплексу, інструменти державного регулювання, паливно-енергетичний комплекс, енергетична політика, енергетична система.

АННОТАЦИЯ

В статье определены концептуальные основы государственного регулирования в энергетической сфере Украины, которые направлены на четкую энергетическую политику государства, а также выделены основные проблемы и направления их решения в отечественном энергетическом рынке с помощью ряда инструментов государственного регулирования.

Ключевые слова: государственное регулирование топливно-энергетического комплекса, инструменты государственного регулирования, топливно-энергетический комплекс, энергетическая политика, энергетическая система

ANNOTATION

The article examines the general characteristics of state regulation instruments which are used in the energy sector of Ukraine; identifies the key problems of the domestic energy market and possible solutions through the use of economic instruments of state influence on the energy industry by exploiting the number of state regulation instruments; analysis of the production and consumption of main energy resources, determines the degree of depreciation of fixed assets that has grown on, analysis of the energy intensity in Ukraine and in the World; the author suggests the creation of strategy of the state policy of stable energy supplying and improving energy efficiency.

Keywords: the state regulation, the instruments of state regulation, the fuel and energy complex, the fuel and energy resources, the energy intensity.

Постановка проблеми. На сьогодні перед Україною постає завдання пошуку власної стратегії розвитку в XXI столітті, головною складовою якої має стати розвиток паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), який є одним з найбільш впливових і вагомих секторів національної економіки. В структурі національного господарства значну питому вагу займає енергоємне виробництво, що ставить вітчизняну економіку в залежність від кон'юнктури світового енергетичного ринку. Вичерпність традиційних енергоносіїв, підвищення вартості паливно-енергетичних ресурсів негативно впливає на формування собівартості сільськогосподарської та промислової продукції, що зменшує її конкурентоспроможність на світовому рівні. Тому спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази є першочерговими завданнями державного рівня.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування інструментів державного регулювання в енергетичній галузі, за допомогою яких можна буде генерувати, відновлювати і використовувати паливно-енергетичні ресурси, та окремі питання державного регулювання енергетичної галузі потребують подальших досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. При підготовці статті були використані праці іноземних та українських авторів, таких які досліджували проблеми державного регулювання паливно-енергетичного комплексу та державного регулювання енергетичної галузі; концептуальним основам управління та регулювання розвитком паливно-енергетичного комплексу. Серед авторів, праці яких присвячені даній тематиці, відомі А. Ахламова, А. Гальчинський, В. Гейць, Б. Кваснюк, Д. Лук`яненко, В. Саприкін, В. Юрчишин, А. Філіпенко, О. Бланк, Дж. Кейнс, Дж. Хіл, О. Білорус, О. Власюк, Л. Товажнянський, І. Франчук тощо.

Однак, на теперішній час важливою і невирішеною проблемою залишається питання створення та використання ефективних інструментів державного регулювання енергетичної галузі в умовах зміни енергетичного стану та впливу його на економіку країни, що залишається недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інструментів державного регулювання енергетичної галузі України та виявлення проблемних аспектів у функціонуванні паливно-енергетичного комплексу (ПЕК).

Виклад основного матеріалу дослідження. Без втручання держави в ринкові відносини жодна з високорозвинених країн світу не змогла б зробити свою економіку екологічно безпечною, усунути структурні та регіональні диспропорції, забезпечити ефективний розвиток міжнародних економічних відносин, створити справедливу систему розподілу доходів населення, дієву систему захисту соціально вразливих верств населення, дати поштовх інноваційним зрушенням тощо. Найбільш поширеними основними напрямами впливу держави на економіку в цілому і енергетичну сферу зокрема є ціноутворення, оподаткування, кредитування,

державне субсидування. Формування сприятливих умов ринкової економіки в енергетичній сфері є стратегічним завданням у сфері державного менеджменту на шляху забезпечення суспільства енергією.

У період реформування національної економіки не чітке визначення мети та завдань у Стратегії розвитку енергетики України до 2030 року ускладнює отримання позитивного результату, знижує ефективність роботи органів державної влади, у тому числі контролю за процесами, що відбуваються в галузі. Є підстави стверджувати, що така тенденція склалася в процесі управління та реформування енергетики, реформи в якій стримуються відсутністю чіткого наукового-методологічного підґрунтя та остаточного визначеної мети. Державні програми та реформи практично не досягли позитивних результатів через неузгодженість, непослідовність, а в деяких випадках протилежністю цілей.

Попри наявність формальних атрибутів енергетичної політики – затверджена Енергетична стратегія України до 2030р. (далі Стратегія), діють інститути економічного регулювання діяльності енергетичних компаній, Президент та Уряд чи не щотижня обговорюють проблеми і приймають важливі рішення, пов'язані з роботою ПЕК – можна стверджувати, що держава не має системної економічної політики в цій сфері. Вкрай повільно впроваджуються реформи. Про це свідчить як чергове погіршення роботи окремих галузей ПЕК (вугільна та нафтопереробна промисловість), так і загальний поганий фінансовий стан підприємств ПЕК, насамперед, НАК «Нафтогаз України».

Реалізація Стратегії та проведення реформ у ПЕК потребують як розробки і прийняття системного енергетичного законодавства, так і впровадження комплексу урядових заходів, спрямованих на довгострокову стабілізацію внутрішніх енергетичних ринків та забезпечення ефективності роботи національної енергетики.

Таким чином, Україні конче необхідна узгоджена робота двох гілок влади – законодавчої і виконавчої – в частині інституціоналізації довгострокових інструментів енергетичної політики, підготовки секторальних планів стимулювання економічного розвитку галузей ПЕК, розробки єдиної експортно-імпортної політики в енергетичній сфері тощо. Усе це і має стати енергетичною політикою України, яка забезпечить досягнення високого рівня енергетичної безпеки.

Слід зазначити, що завдання та цілі енергетичної політики країни визначено в Енергетичній стратегії України до 2030 р. Головними з яких залишаються: реформування енергетичного сектора, передусім на основі зміцнення відповідної правової та інституційної бази; реалізація проектів з метою диверсифікації шляхів і джерел постачання енергоносіїв; політика енергозбереження та підвищення енергоефективності економіки; впровадження нової структури споживання енергоресурсів, зокрема на основі ширшого використання відновлюваних джерел енергії тощо [1].

Враховуючи постійно зростаючі ціни на природний газ та явно намагаючись стати більш незалежним від поставок російського газу, український уряд вже деякий час форсує пошук альтернативи цьому енергоносію. Оприлюднену 2006 року «Енергетичну стратегію України до 2030 року» можна оцінити як перше намагання уряду усвідомити проблеми в енергетичному секторі та окреслити можливі шляхи їхнього розв'язання. Стратегія містить різні напрямки, основними з яких є такі:

1. Зменшення залежності України від імпорту енергії:

– збільшення видобутку власного газу з нинішніх 20 млрд. кубічних метрів до 28-29 млрд.;

– збільшення видобутку власного вугілля та переобладнання електростанцій із газу на вугілля;

– зменшення щорічного споживання природного газу з нинішніх 55-60 млрд. кубічних метрів до 45-48 млрд. кубічних метрів у 2020-2030 рр.;

– будівництво нових атомних електростанцій і збільшення строку експлуатації АЕС, що працюють на даний момент;

– збільшення видобутку урану.

2. Регіональна диверсифікація імпорту енергоносіїв за рахунок більш активної участі України в проектах з видобутку сировини за кордоном (Алжир, Єгипет, Іран, Казахстан, Близький Схід) та пов'язане з цим постачання газу в кількості до 12 млрд. кубічних метрів до 2030 року.

3. Збільшення використання відновлюваних енергоджерел (зростання частки в загальному енергоспоживанні з нинішніх трьох до шести відсотків). Таким чином, із одного боку енергетична стратегія передбачає змінення енергоміксу за рахунок зменшення споживання газу та приросту ядерної й вугільної складової, з іншого – диверсифікацію джерел постачання природного газу. Нагальна необхідність заощадження енергії або посилене використання альтернативних джерел відіграють у документі скоріше другорядну роль.

Поширення монополізму в експлуатації енергетичного ринку, інфраструктурних обмеженнях, велика енергоємність валового внутрішнього продукту України, технічна та технологічна відсталість, недостатній рівень залучених інвестицій у сферу відновлювальної енергетики та ряд інших проблем національної економіки потребує кардинальних змін у діючих механізмах та створення нового комплексного механізму державного регулювання економіки.

Вирішення проблем модернізації енергетичних ринків України та застосування ефективних механізмів їх державного регулювання є

одним із найважливіших завдань енергетичної політики держави. Відтак, виникає необхідність вдосконалення державної політики в енергетичній сфері України на засадах економічної ефективності та забезпечення енергетичної безпеки, а також з урахуванням її реального стану, специфіки функціонування та світових тенденцій розвитку.

Важливим завданням державної політики є формування дієвого та зрозумілого механізму регулювання енергетичної галузі країни, особливої уваги набуває пошук інструментів державного регулювання в енергетичній галузі, які здатні забезпечити якісні перетворення в енергетичному секторі та економіці в цілому. В науковій літературі та у вітчизняній практиці вже зроблені перші кроки до розгляду зазначених інструментів. На теперішній час можна стверджувати, що державне регулювання та його інструменти є недостатньо ефективними для поліпшення стану енергетичної галузі та потребують вдосконалення, що підтверджується процесами постійної трансформації елементів структури державного регулювання та обґрунтовується перманентними її змінами, перерозподілом функцій між державними органами, а також пошуком більш дієвих інструментів та механізмів державної регулятивної політики. Інструменти державного регулювання енергетичної галузі – це механізми та інститути, за допомогою яких у національній економіці проводиться регулятивна діяльність, що спрямовується на розвиток галузі, а також здійснюється розподіл ресурсів і формування пропорцій, на базі яких здійснюється макроекономічний аналіз розвитку галузі. Зазначимо, що залежно від завдання, що вирішується державою, та форм її втручання в економіку, державне регулювання поділяється за напрямами на ринково-організаційне та фінансове регулювання.

Інструменти та заходи підтримки енергетичного розвитку мають переважно економічний характер, оскільки найбільш дієвим є використання можливостей бюджетно-податкової політики. Це, зокрема, енергетичні податки та податкові пільги, субсидії і гранти, системи закупівлі технологій і державних закупівель та ін. [2, с. 44–47].

Вагомий вплив на результати діяльності підприємств енергетичного сектора, їх платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність продукції має і система оподаткування. Політика держави, спрямована на миттєве поповнення бюджету, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкового реформування, часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на енергетичну сферу національної економіки, тому виникає потреба запровадження виваженої політики підтримки підприємств на основі оптимізації фіскальної та стимулюючої функцій податків. Відтак, ефективність вирішення податкових проблем в енергетичній галузі при формуванні стратегії розвитку впливає на можливості не тільки її економічного зростання, але й суспільного виробництва в цілому. Адже проблемами енергетичного сектора України, що містить високу частку ядерної енергетики, є, насамперед, недостатність власних викопних палив для забезпечення потреб національної економіки [2, с. 44–47].

Суттєво, що невід'ємною складовою розвитку кожної незалежної держави є енергетична безпека. Нераціональне споживання енергоресурсів, висока енергоємність економіки, високий рівень імпорту органічного палива посилюють економічну, енергетичну та політичну залежність країни. У сучасному суспільстві підвищення рівня енергетичної безпеки екологічно безпечне, повне та надійне задоволення людських потреб в енергетичних продуктах, України зокрема, розглядається через можливість використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ). Альтернативні джерела енергії – відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси – доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [3].

Варто зауважити, що на перспективи розвитку відновлюваних джерел енергії вагомий вплив чинить система державного економічного стимулювання. У багатьох країнах світу уряди виділяють значні дотації, діє система податкових пільг і заохочень. Водночас Україна використовує такі механізми стимулювання виробництва відновлюваної електроенергії, як:

– «зелений» тариф;
– пільги в оподаткуванні;
– пільговий режим приєднання до електричної мережі [4, с. 9].

Так, «зелений» тариф базується на економічному механізмі, спрямованому на стимулювання виробництва електроенергії відновлюваною енергетикою. Його застосування, зазвичай, побудоване на використанні таких інструментів: гарантований доступ до енергомережі; довгострокові контракти на придбання електроенергії; встановлення відносно високих закупівельних цін, які враховують вартість відновлюваних джерел енергії. Разом з тим, «зелений» тариф не поширюється на електроенергію, для виробництва якої одночасно використовуються як відновлювані, так і традиційні джерела, тоді як схема стимулювання виробництва електроенергії за допомогою «зеленого» тарифу встановлена до 01.01.2030 р. і поширюється на суб'єктів господарювання, які виробляють електроенер-

гію з відновлюваних джерел енергії на електростанціях, введених в експлуатацію в період її чинності. Окрім того, держава гарантує законодавче закріплення вимоги про закупівлю електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел, протягом усього строку дії порядку стимулювання, і оплату такої електроенергії в повному обсязі [5].

Законом про «зелені тарифи» уряд України намагався створити вигідні умови для інвестицій у сектор відновлюваної енергетики. У принципі такий підхід необхідно оцінити позитивно, адже розвиток відновлюваної енергетики великою мірою залежить від законодавчих рамкових умов, що існують в країні. Оскільки відновлювана енергетика поки що не є конкурентоздатною без державної підтримки, вона потребує фінансового сприяння та – що є особливо важливим – сприятливої законодавчої бази.

До кінця 2010 року, тобто більше ніж через півтора роки після набуття Законом про «зелений тариф» чинності, було зареєстровано лише 60 прикладів, де оператори установок отримували б прибуток [6]. Р реалізацією «зеленого тарифу» існують проблеми, з-поміж яких можна виділити дві основні. З одного боку це стосується видачі ліцензій. Оператори установок, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел і готові скористатися «зеленими тарифами», мають подавати заявку до Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ) на надання дозволу застосовувати цей тариф. Цей дозвільний процес є мало прозорим, має багато обмежень і бюрократичних перепон. Можна припустити, що він пов'язаний із високим рівнем корупції. Зміцнення апарату, що відповідає за політику в галузі енергетики, а також зменшення правових регулювань позитивно вплинули б на посилення привабливості України для іноземних інвесторів і на виробництво електроенергії з відновлюваних джерел. Оскільки закупівельні ціни на енергію з відновлюваних джерел в Україні істотно вищі за ціни в Західній Європі, а сама країна являє собою привабливий ринок для підприємств, що працюють у галузі відновлюваної енергії, надійна й прозора практика видачі ліцензій на «зелені тарифи» стала б важливим моментом, що посилив би позиції держави як майданчика для інвестицій.

Друга проблема полягає в конкретній оплаті цих відносно високих закупівельних цін. Оскільки регіональні обленерго за законом повинні закуповувати енергію за цінами, не вищими за офіційні ціни на енергію, її придбання за більш високим «зеленим тарифом» на практиці пов'язаний з деякими складнощами [7, с. 33]. Отже, у практичній діяльності проблема полягає в тому, що суперечливі приписи ускладнюють постачання зеленої енергії в мережу. Тому необхідно знайти рішення, яке нейтралізувало б ці перепони та внесло б у справу більше ясності.

З метою стимулювання виробництва електроенергії з відновлюваних джерел в Україні діють і податкові пільги, які передбачають звільнення виробників від сплати:

– податку на додану вартість і митних зборів на імпорт обладнання, пов'язаного з виробництвом електроенергії з відновлюваних джерел, яке міститься в переліку, затвердженому урядом України;

– податкового зобов'язання у вигляді спеціальної надбавки на виробництво електроенергії (3% від виробленої електроенергії);

– податку на прибуток з прибутку, отриманого від основної діяльності компанії, що генерує електроенергію виключно з відновлюваних джерел, на період до 01.01.2021 р.

Крім того, електростанції, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел, сплачують лише 25% земельного податку за земельні ділянки, що використовуються під такими потужностями. А особливостями застосування екологічного податку в Україні є те, що за податковими зобов'язаннями з екологічного податку, що виникли з 01 січня по 31 грудня 2012 р. включно ставки податку становили 50% від ставок, передбачених ПКУ; з 01 січня по 31 грудня 2013 р. – 75%; з 01 січня 2014 р. ставки податку становитимуть 100% від ставок, передбачених ПКУ [8].

Законом про «зелені тарифи» уряд уже зробив важливий крок для підтримки видобутку енергії з відновлюваних джерел, аби зробити цей напрямок привабливим для іноземних інвесторів. І хоча реалізація цього закону має бути дещо кращою, його основна ідея вказує на правильні орієнтири. Потенціал відновлюваної енергетики в Україні є надзвичайно великим, у декілька разів більшим за той, що зазначається в Стратегії. Усвідомлення цього потенціалу та його використання для енергозабезпечення країни є одним із найважливіших завдань України на майбутнє.

Вагому роль у стимулюванні розвитку відновлюваної енергетики України відіграє міжнародне співробітництво. З урахуванням тенденцій світової глобалізації економіки Україна спрямовує свою діяльність, у першу чергу, в напрямку поступової інтеграції в європейські та трансатлантичні структури з метою входження до європейського економічного простору. До головних завдань цього напрямку можна віднести, передусім, налагодження відносин з Європейським Союзом [9]. Центральним органом виконавчої влади, відповідальним за виконанням зобов'язань країни в рамках її членства в Енергетичному Співтоваристві, визначено Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України.

Українська стратегія в енергетичній галузі до 2030 року була розроблена в 2006 році, але вже зараз являє собою застарілий документ. І в дискусіях, що точаться в країні, наголошується на тому, що він певною мірою віджив своє.

З німецької точки зору енергостратегія України викликає надзвичайно багато запитань із різних причин. Перша стосується підходу до розробки Стратегії. Прогнози та плани, на основі яких було розроблено Стратегію, спираються не на економічні дослідження та аналізи, а є просто політичними, бажаними показниками. [10] Тому представлені в Стратегії цілі варто розглядати скоріше як перелік побажань уряду, ніж як економічно обґрунтовані прогнози розвитку енергетичної сфери в перспективі. Таким чином, реалізація названих цілей ще більше залежить від того, наскільки уряд має політичну волю для того, щоб вжити рішучих заходів, за допомогою яких країна в майбутньому наблизиться до цілей, зазначених у Стратегії.

Український паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) перебуває в передкризовому стані, що підтверджується низкою проблем, пов'язаних, перш за все, з недосконалим державним регулюванням та недотриманням органів виконавчої влади існуючих заходів державної політики. Враховуючи неможливість здійснення дій з боку держави щодо процесів функціонування в енергетичній галузі України без організованого процесу вирішення поставлених завдань, організаційне забезпечення державного регулювання енергетичної галузі є важливою складовою результативного функціонування всієї промисловості країни. Серед широкого кола нагальних проблем жорстокої державної політики потребують такі сфери енергетичної галузі, які мають абсолютно конкретні проблеми та які відображаються недостатньо і неструктуровано, а саме:

– нестабільність ситуації на ринку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), що пояснюється високою монополізацією імпорту природного газу та нафти і, відповідно, високою ціною на них;

– зростання енергоємності продукції;

– незадовільний та аварійний стан переважної частини основних засобів, зношеність виробничих фондів ПЕК;

– надмірне споживання та неефективне використання ПЕР;

– недостатність інвестицій в енергетичну галузь, що поєднується з кризовим станом неплатежів, унеможливлює її стабільну роботу та розвиток;

– відсутність перспективної енергетичної політики.

Зазначені проблеми зумовлені недосконалою економічною політикою держави, їх вирішення потребує загальнодержавних системних рішень, орієнтованих на покращення інструментів державного регулювання в енергетичній галузі. Таким чином, концепція державного регулювання в Україні повинна ґрунтуватися на глибокому економічному аналізі енергетичного стану, усвідомленні цілей регулювання та застосуванні механізмів державного регулювання цієї галузі. Як першорядні цілі у сфері державного регулювання в енергетичній галузі можна виділити цілі, що пов'язані з реформуванням енергетичного комплексу в умовах впровадження ринкових відносин в економіці України через реструктуризацію галузі, розвиток антимонопольного законодавства, створення конкурентного ринку ПЕР, посилення вимог екологічного законодавства. Все це вимагає прискореної модернізації енергетичних потужностей, а також забезпечення національної безпеки з урахуванням енергетичного фактора. Найбільш значним для України вважається осмислення економічних механізмів впливу держави на енергетичну галузь з використанням низки інструментів державного регулювання.

До них можна віднести ціноутворення на світових ринках енергоносіїв, регулювання шляхом ліцензування, податкове регулювання, митне регулювання, стратегічні державні програми, законодавче регулювання, інвестиційну політику.

Таким чином, державне регулювання в енергетичній галузі має базуватися на системі господарських механізмів державної енергетичної політики. Ця система, що включає податкові, цінові інструменти, інвестиційні правила, забезпечує: перехід з фіскального на стимулююче оподаткування в енергетичній галузі; залучення інвестицій в енергетичний сектор на основі угод про розподіл енергетичної продукції, внаслідок чого здійснюється замовлення у суміжні галузі промислового виробництва; усунення диспропорції цін на окремі види енергоносіїв, формування екологічної ренти на газ, що перерозподіляється на користь інших секторів ПЕК у зв'язку зі зниженням державних дотацій; стримування цін на енергоносії із забезпеченням необхідної самоокупності ПЕР, як основи для розвитку галузей важкої індустрії, що сприяє підтримці необхідного паритету цін на енергоносії, промисловій продукції, споживчим товарам та послугам з урахуванням платоспроможного попиту населення.

Варто відзначити, що українській енергетиці потрібна стратегічна державна політика, в основу якої необхідно покласти інструменти державного регулювання енергетичної галузі, що потребує вдосконалення та здійснення окремих методів, механізмів та контролю за дотриманням цієї енергетичної державної політики, за рахунок чітких завдань та заходів регулювання. Найважливішими завданнями є забезпечення стабільного енергопостачання, розвиток видобутку (виробництва) ПЕР, підвищення енергоефективності та модернізації і автоматизації енергоустановок та основних засобів ПЕК, що сприятиме зміцненню енергетичної безпеки держави. Цього можливо досягти шляхом створення ринкових умов в енергетичній галузі, що потребує зміни цінової політики, реструктуризації енергетичних підприємств, покращення управління, розвитку конкурентних ринків, залучення іноземних інвестицій тощо.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Підводячи підсумок, варто зазначити, що визначені проблеми сучасного стану ПЕК України лише загострюються внаслідок сучасних недієвих інструментів державного регулювання. Тому державне регулювання в енергетичній галузі має представляти собою діяльність з реалізації функцій держави щодо раціонального використання енергоресурсів та зниження енергоємності валового внутрішнього продукту, що здійснюється з використанням відповідних інструментів. Формування ефективних інструментів державного регулювання енергетичної галузі дозволить поліпшити функціонування енергетичного сектору економіки України. Не менш важливим напрямом подальших досліджень має стати і розробка контрольних заходів щодо виконання окреслених напрямів стратегічної державної політики для кожної галузі паливно-енергетичного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua/about-ukraine/ economic-cooperation/energy-security.
2. Саприкін В. Енергетична політика Швеції: визначеність цілей, послідовність, заохочення / В. Саприкін // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 1. – С. 44–47.
3. Закон України «Про альтернативні джерела енергії»: від 20.02.2003 р. № 555-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15.
4. Стимулювання відновлюваної енергетики в Україні за допомогою «зеленого» тарифу: посібник для інвесторів / Міжнародна фінансова корпорація IFC. – Київ, 2012. – 80 с.
5. Стимулювання відновлюваної енергетики в Україні за допомогою «зеленого» тарифу: посібник для інвесторів / Міжнародна фінансова корпорація IFC. – Київ, 2012. – 80 с.
6. Курдидик, Олександр: Інтерв'ю: Закон про «зелений тариф», червень 2011 р. http://ukrainianenergy.com/articles/alternative_sources/203/.
7. Майснер/Уеккерт: Розбудова відновлюваної енергетики в Україні: Потенціал, перепони та рекомендації політиків. – Берлін, 2010. – С. 33.
8. Податковий кодекс України // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 2-3. – С. 296.
9. Державне агенство з енергоефективності та енергозбереження України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saee.gov.ua/uk/activity/mizhnarodne-spivrobitnytstvo.
10. Повідомлення про обговорення проекту оновленої «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035.

УДК 657.471.7

Германенко Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ВИТРАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

ECONOMIC COSTS AS OBJECT AND ACCOUNTING CATEGORY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічну категорію «витрати» та порядок формування облікової інформації щодо витрат діяльності, у тому числі за елементами. Систематизовано критерії розмежування категорій «затрати» і «витрати», основним чинником розмежування визначено дію принципу періодичності в бухгалтерському обліку. Встановлено, що класифікація витрат не є актуальною для формування ціни та визначення вартості продукції. Проаналізована методика обліку витрат на торговельних і промислових підприємствах та порядок їх відображення у діючих формах звітності щодо фінансових результатів, у тому числі суб'єктами малого підприємництва.

Ключові слова: витрати, затрати, метод, об'єкт, класифікація, звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено экономическую категорию «расходы» и порядок формирования учетной информации о расходах деятельности, в том числе по элементам. Систематизированы критерии разграничения категорий «затраты» и «расходы», основным фактором разграничения определено действие принципа периодичности в бухгалтерском учете. Установлено, что классификация расходов не является актуальной для формирования цены и определения стоимости продукции. Проанализирована методика учета затрат на торговых и промышленных предприятиях и порядок их отражения в действующих формах отчетности о финансовых результатах, в том числе субъектами малого предпринимательства.

Ключевые слова: расходы, затраты, метод, объект, классификация, отчетность.

ANNOTATION

The article deals with the economic category of "cost" and the procedure for the formation of accounting information on the costs of activities including the elements. Criteria of differentiation category "expenses" and "expenses" are systematized. The main factor in the distinction between costs and expenses is defined the principle of periodicity in accounting. It is established that the classification of costs is not relevant for pricing and determination of cost of production. The methods of cost accounting for commercial and industrial enterprises are analyzed and the order they appear in the current reporting format for financial results, including small businesses.

Keywords: costs, expenses, method, object classification, reporting.

Постановка проблеми. Витрати підприємства відіграють важливу роль в його господарській діяльності. Значення має не тільки загальний рівень витрат підприємства, але і їх структура, яка дозволяє виявити особливості та недоліки діяльності підприємства, а також визначити вектори його розвитку і потенційні ризики.

Проблема організації обліку витрат і його інформаційне забезпечення в системі управління організацією завжди була об'єктом особливої уваги як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників.

Витрати – досить об'ємна економічна категорія, до визначення якої існує безліч різних підходів. У наш час дискусійним залишається питання щодо вживання термінів «затрати» і «витрати». Суперечливість думок обумовлена, насамперед, вживанням у російській мові трьох термінів, близьких за змістом до українських: «затраты», «издержки», «расходы».

Багато авторів вважають їх синонімами і не роблять різниці між цими поняттями. Однак визначення їх сутності має значення для оцінки результатів господарської діяльності організації, економічності виробничого процесу, його прибутковості. Приймаємо точку зору, що «витрати» та «затрати» є різними поняттями. Тобто затрати є вартісною оцінкою спожитих ресурсів і не призводять до зменшення власного капіталу підприємства, а витрати є зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, що спричиняє скорочення власного капіталу.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел показав, що дослідженням проблем обліку витрат діяльності займалися такі вчені-економісти як Власова О.Є. [4], Давидович І.Є, Дерій В.А. [5], Кулинич М.Б. [6], Лозинський Д.Л., Петришина Н.С. [7], Сопко В.В., Хмелевська А.В. [8] та інші. Але наявність значної кількості невирішених питань в області бухгалтерського обліку та аналізу витрат на виробництво продукції свідчить про чималий інтерес до обраної теми та про необхідність його подальшого дослідження.

Метою статті є визначення теоретичних і практичних аспектів діючої системи обліку витрат та окреслення напрямів їх удосконалення. Завдання дослідження: визначити відмінності у трактуванні витрат як економічної категорії та об'єкту обліку; систематизувати наявні варіанти сутності понять «затрати» і «витрати»; проаналізувати методики обліку витрат на промислових і торговельних підприємствах; сформувати висновки.

Виклад основного матеріалу. В економічній теорії під «витратами» мають на увазі споживання різноманітних ресурсів у процесі здійснення діяльності підприємства протягом певного періоду часу (звітного періоду). При здійсненні виробничих затрат не передбачається скорочення економічних вигід шляхом вибуття активів. Тобто відбувається заміна одного

активу іншим, а використання ресурсів при виготовленні продукції (виконанні робіт, наданні послуг) не співвідноситься із отриманням доходу. Лише в момент вибуття продукції (робіт, послуг), за умови визнання доходу чи при наявності відповідної впевненості неотримання доходу як у поточному, так і в майбутніх звітних періодах, витрати, що формують собівартість продукції (робіт, послуг), визнаються відповідними затратами (собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг) і заносяться до «Звіту про фінансові результати». Затрати, не визнані відповідними витратами на кінець звітного періоду, заносяться в «Баланс» у вигляді активу, тобто у вигляді витрат незавершеного виробництва та/або фактичної виробничої собівартості залишків готової продукції на складі.

Отже, можна стверджувати, що економічні категорії «затрати» і «витрати» мають наукове обґрунтування, у той час як практичне застосування та інтерпретація даних категорій використовується не у відповідності з їх теоретичною обґрунтованістю. Поняття «затрати» є більш широким і має особливу ознаку: залежно від умов здійснення вони або визнаються активом і відображаються в балансі, або трансформуються у витрати періоду. При цьому затрати є зменшенням одних активів за умови рівнозначного збільшення інших, або збільшенням активів і зобов'язань на одну і ту ж величину.

В англійській професійній мові поняття витрат означується такими еквівалентами, як «costs» та «expenses», що логічно співвідноситься до перекладу словосполучень «виробничі затрати» – «production costs» та «витрати обігу» – «distribution expenses». Відповідний порядок узгодження перекладу термінів «затрати» та «витрати» англійською, українською та російською мовами узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Узгодження перекладу понять

англійською	українською	російською
expenses	витрати	расходы
costs	затрати	затраты
production costs	виробничі затрати	издержки производства
distribution expenses	витрати обігу	издержки обращения

Сутність витрат у науковому середовищі розглядається за трьома різними позиціями: фінансова, ресурсна, облікова. Фінансовий підхід трактує витрати як форму платежів за використані блага, отримані із зовнішнього середовища. Витрати прирівнюються до фактичного грошового вибуття, тобто це виплати, які підприємство має зробити, що відвертає ці ресурси від альтернативних способів їх використання. При ресурсному підході витрати розглядаються як вартість ресурсів, використовуваних для створення нової вартості, тобто це витрати виробничих ресурсів, необхідних для реалізації підприємством своєї діяльності з метою отримання прибутку або інших цілей, у грошовому виразі. При цьому комплекс ресурсів, що надходять у процесі виробництва на вхід системи, і надалі трансформується у корисні предмети на її виході. За бухгалтерським тлумаченням, витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до скорочення обсягу власного капіталу підприємства. У бухгалтерському обліку основною причиною розподілу понять витрат і затрат є дія принципу періодичності. Витрати, понесені підприємством, можуть стати витратами у періоді виникнення або в наступних періодах, при цьому витрати, визнані у певному періоді, є частиною фактичних витрат і передбачають рух ресурсів підприємства, що зменшує його прибуток у даному періоді.

Класифікація витрат у загальному вигляді не є визначальною при формуванні ціни і визначенні вартості продукції. Вона є значимою виключно для потреб управління економічними процесами підприємства. При цьому управління є областю реалізації трьох основних функцій: постановка завдань, організація робіт по їх вирішенню та оцінка результатів.

Отже, класифікація витрат з метою прийняття управлінських рішень повинна в рамках єдиної інформаційно-облікової системи відповідати вимогам обох підсистем: фінансового та управлінського обліку. Інформація, що міститься у фінансовій облікової підсистемі, має значення для прийняття інвестиційних рішень, а в управлінської облікової підсистемі – для прийняття управлінських рішень, пов'язаних з ефективним функціонуванням підприємства.

Більшість методів обліку витрат рекомендовані до застосування у будь-яких галузях економіки без ув'язки їх цілей функціонування: в торгівлі, промисловості, сільському господарстві, транспорті, бюджетних установах. Проте існують певні особливості обліку витрат на торговельних і промислових підприємствах. Це, зокрема, стосується методики розрахунку собівартості виробленої продукції для промислових підприємствах і собівартості реалізованих товарів – у торгових (рис. 1).

До об'єктів облікової політики витрат підприємства відносяться [3]:

- номенклатура статей витрат діяльності;
- клас (класи) рахунків для узагальнення в обліку інформації про обсяг витрат діяльності;
- база розподілу загальновиробничих витрат;
- список та складові постійних і змінних загальновиробничих витрат;
- нормальна потужність підприємства.

Для фінансового обліку витрати класифікуються у розрізі елементів (клас 8 «Витрати за елементами») та видів діяльності (клас 9 «Витрати діяльності») і відображаються у Звіті про фінансові результати (сукупний дохід).

За елементами витрати поділяються на: матеріальні витрати; витрати на оплату пра-

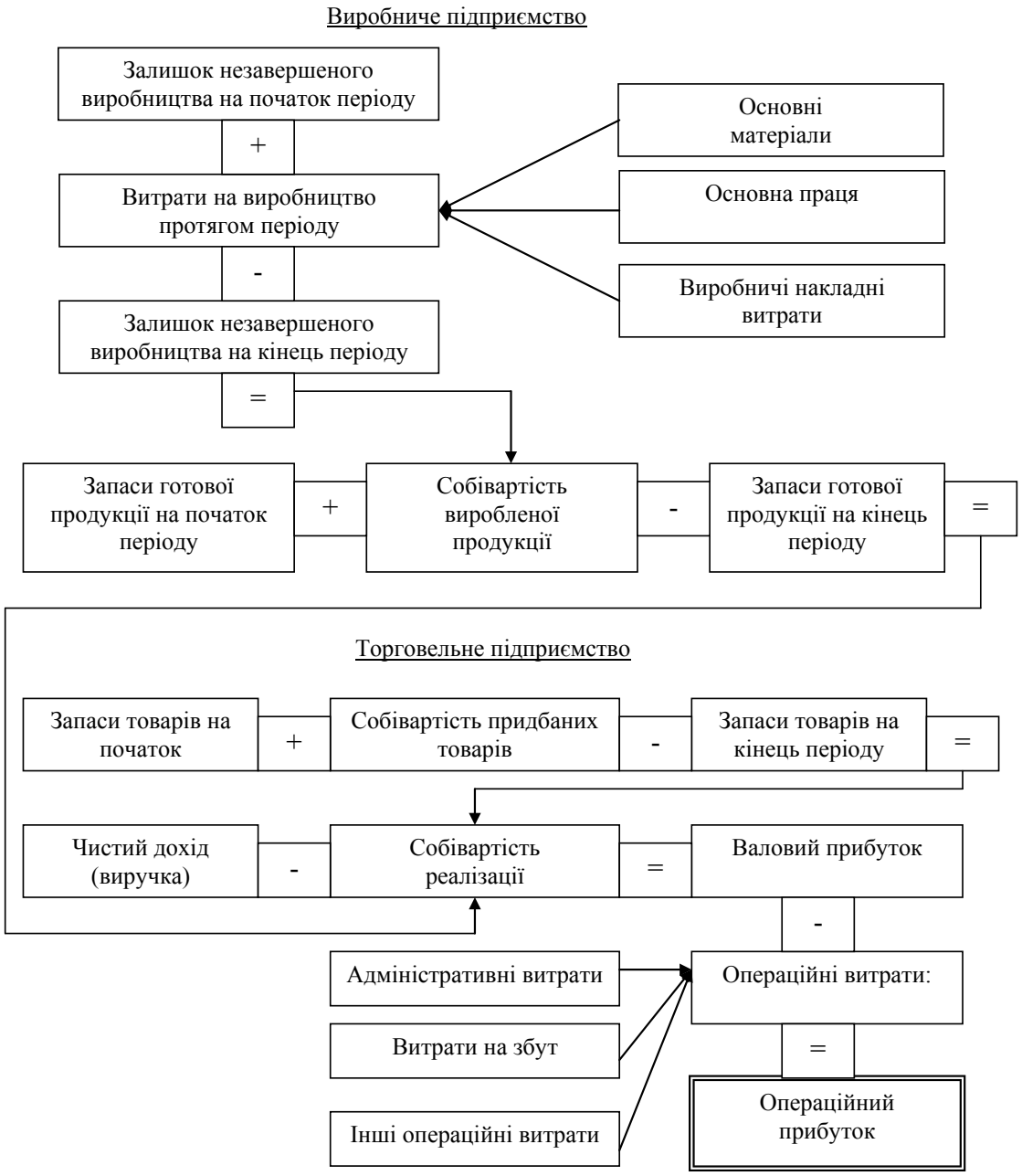


Рис. 1. Аналіз методики обліку витрат на промислових і торговельних підприємствах [доповнено за матеріалами 4, с. 30]

Таблиця 2

Відповідність рахунків витрат за видами діяльності підприємства

Види діяльності		Рахунки витрат	Код рядка Звіту про фінансові результати	
			ф. 2	ф. 2-м
Операційна	основна	90 «Собівартість реалізації»	2050	2050
		91 «Загальновиробничі витрати»	-	-
		92 «Адміністративні витрати»	2130	-
		93 «Витрати на збут»	2150	-
	інша	94 «Інші витрати операційної діяльності»	2180	2180
Фінансова		95 «Фінансові витрати»	2250	-
		96 «Втрати від участі в капіталі»	2255	-
Інвестиційна		97 «Інші витрати»	2270	2270
?		98 «Податок на прибуток»	2300	2300

ці; відрахування на соціальні потреби; амортизація; інші операційні витрати. Угрупування витрат за обліковими об'єктами у розрізі елементів викликано необхідністю визначення їх структури, питомої ваги окремих витрат, складання кошторисів, визначення резервів скорочення собівартості і т.д. За видами діяльності витрати поділяються на: прямі (собівартість реалізованих товарів (готової продукції, робіт, послуг); непрямі (загальновиробничі витрати); адміністративні витрати; витрати на збут; інші витрати операційної діяльності; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; витрати з податку на прибуток [2].

Порівняльна інформація відповідності рахунків витрат у розрізі видів діяльності підприємства узагальнена у табл. 2.

У зазначеному переліку синтетичних рахунків витратно-транзитний рахунок 98 «Податок на прибуток» випадає із загального ряду рахунків, оскільки не відповідає жодній із визначених ознак.

При цьому підприємства для систематизації інформації одночасно можуть застосовувати рахунки 8 і 9 класів, що сприяє системності збору інформації, необхідної для заповнення першого та третього розділу Звіту про фінансові результати (ф. 2), з наступним перегруповуванням цих витрат за видами діяльності та центрами відповідальності. Огляд форм звітності про фінансові результати, в яких узагальнюється інформація про витрати і доходи підприємства, свідчить, що в загальній формі (ф. 2) витрати формуються за операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю, а в спрощеній формі суб'єктів малого підприємництва (ф. 2-м, 2-мс) – за операційною та іншою діяльністю. Операційні витрати за елементами, які рекомендовано використовувати малим підприємствам для обліку та звітності, не знаходять логічного відображення у спрощеній формі звітності (ф. 2-м, 2-мс), а лише у загальній (ф. 2), шо не відповідає логічному співвідношенню збору та узагальнення інформації.

Класифікація витрат в управлінській облікової підсистемі включає три основні категорії:

1) інформація про витрати, які здійснюються у процесі виробництва;

2) дані про витрати для прийняття рішень;

3) відомості про витрати для контролю і регулювання.

Розглядаючи питання класифікації витрат з погляду процесу прийняття рішень, слід враховувати принцип, за яким при нетривалому аналізованому періоді в процесі прийняття рішень не всі витрати слід брати до уваги.

Отже, класифікація витрат суттєво відрізняється для потреб фінансового та управлінського обліку. На етапі формування фактичної виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), виникає взаємозв'язок класифікації, оскільки групування витрат з метою обліку здійснюється за обліковими об'єктами, тобто відбувається поєднання прийомів калькулювання облікових підсистем. Це можливе шляхом застосування інтеграційної облікової системи.

Висновки. Узагальнюючи, можна зазначити: «затрати» та «витрати» є різними поняттями, що обумовлює їх розмежування в бухгалтерському обліку. При цьому більш широким є поняття «затрати», які у відповідності до визначених умов можуть визнаватися активом та відображатися в балансі, або – витратами періоду і відображатися у звіті про фінансові результати.

Серед необхідних умов забезпечення ефективного функціонування системи обліку витрат діяльності можна виділити наступні:

- реальність, своєчасність та повнота відображення витрат в системі обліку підприємства;
- забезпечення оперативності, достатньої та доцільності аналітичності вихідної інформації щодо витрат підприємства;
- матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку витрат підприємства.

Така система обліку витрат діяльності підприємства дозволяє систематизувати та аналізувати інформацію щодо витрат, а також сприяє поліпшенню обліково-аналітичного забезпечення управлінського контролю витрат діяльності. Інформаційно-облікова система повинна обслуговувати комплекс завдань, які ставить перед бухгалтерським обліком керівництво підприємства. Для правильної класифікації витрат необхідно визначитися, до якої облікової підсистемі вони відносяться. Для прийняття управлінських рішень стосовно ефективності інвестиційної політики – класифікація витрат у фінансовому обліку, а для контролю, регулювання та управління витратами з метою отримання найбільшого прибутку – в управлінському обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України 27 червня 2013 р. № 635.
4. Власова О.Є. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінський облік» (для студентів 4, 5 курсу денної і заочної форм навчання напрямку підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво» спеціальності «Облік і аудит») / О.Є. Власова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х., ХНАМГ – 2010. – 118 с.
5. Дерій В.А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В.А. Дерій, С.Ю. Попіна // Облік і фінанси. – 2015. – № 2. – С. 15-21.
6. Кулинич М.Б. Взаємозв'язок методів калькулювання і методів обліку витрат у вітчизняній і міжнародній обліковій

практиці / М.Б. Кулинич, В.В. Фреюк // Агросвіт. – 2014. – № 7. – С. 63-68.
7. Петришина Н.С. Класифікація витрат / Н.С. Петришина, Н.С. Гончарук // Наука й економіка. – 2014. – № 3. – С. 60-63.
8. Хмелевська А.В. Облікова систематизація витрат підприємства / А.В. Хмелевська // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Сер.: Економіка. – 2014. – Т. 1, № 3. – С. 197-200.
9. Іртищева І.О. Удосконалення обліку витрат в умовах ринкових відносин / І.О. Іртищева, О.М. Бурова, О.А. Сібілєва // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені ВО Сухомлинського. Серія: Економічні науки, 2013. – Вип. 5.1 (97) – С. 28-30.

УДК 336.01

Гришов В.В.
викладач кафедри інформаційних систем і технологій
Одеського державного аграрного університету

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

ANALYTICAL ASSESSMENT OF FINANCIAL RESOURCES AGRICULTURAL AND FOOD SECTOR

АНОТАЦІЯ

В статті проведено всебічну аналітичну оцінку фінансових ресурсів підприємств агропродовольчої сфери в сучасних умовах розвитку галузі. Запропоновано шляхи удосконалення сучасної фінансової парадигми, що визначає фінансові потоки як зміну фінансових ресурсів, спричинену їх цілеспрямованим рухом з урахуванням зміни етапів операційного процесу, яка покликана повністю забезпечити фінансування реалізації діяльності та оптимізувати джерела надходження фінансових ресурсів, базуючись на комлексній аналітичній оцінці.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансові потоки, підприємства агропродовольчої сфери.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен всестороннюю аналитическую оценку финансовых ресурсов предприятий агропродовольственной сферы в современных условиях развития отрасли. Предложены пути совершенствования современной финансовой парадигмы, определяет финансовые потоки как изменение финансовых ресурсов, вызванную их целенаправленным движением с учетом изменения этапов операционного процесса, которая призвана полностью обеспечить финансирование реализации деятельности и оптимизировать источники поступления финансовых ресурсов, основываясь на комлексной аналитической оценке.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовые потоки, предприятия агропродовольственной сферы.

ANNOTATION

Article considers wide-directional analytical estimating of financial resources in enterprises of agrarian and food industry in the modern conditions of development in this field. It's offered the ways for improvement of modern financial paradigm defines the financial streams as changing of financial resources which is caused with their direct movement considering the changing in stages of operational process basing on the complex analytic estimation which is aimed to full providing of activity and to optimization the origins of getting financial resources.

Keywords: financial resources, financial streams, enterprises of agrarian and food industry.

Постановка проблеми. Узагальнюючи фундаментальні положення ресурсної теорії, необхідно дослідити сучасну структуру ресурсів підприємств агропродовольчої сфери, особливості взаємодії їх окремих елементів, а також обґрунтувати необхідність їх трансформації у процесі створення вартості аграрного бізнесу. Ресурсна концепція формування фінансового потенціалу та управління ресурсами з часом отримує все більше інтерпретацій під дією досліджень зарубіжних наукових шкіл, що змінює цільову функцію та результативні показники діяльності підприємств агропродовольчої сфери. З 90-х років спостерігається злам куту зору науковців щодо пріоритетності різних видів ресурсів в контексті стратегічного управління, все більшого значення набуває потоковий підхід до управління фінансовим забезпеченням підприємств агропродовольчої сфери.

Аналіз останніх досліджень. Найбільш теоретично та методологічно обґрунтованим та фундаментальними є розуміння потокового підходу до управління фінансовими ресурсами з урахуванням їх вартісного впливу на результат діяльності таких відомих вчених – аграрників: Маліка М.Й., Саблука П.Т., Красноруцького О.О., Гулея А.І, Булюка В.В., Войта С.М., Гришової І.Ю., Гнатьєвой Т.М., Лупенко Ю.О., Лагодієнко В.В., Кужеля В.В., Сафонова В.В., Крюковой І.О., Іртищевой І.О., Шабатури Т.С., Стояновой-Коваль С.С., Ткач В.О., Шкарлета С.М., Хоми І.Б., Царенко О.В., Язлюка Б.О. [1-14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, в сучасних умовах виникає необхідність удосконалення сучасної фінансової парадигми, що визначає фінансові потоки як зміну фінансових ресурсів, спричинену їх цілеспрямованим рухом з урахуванням зміни етапів операційного процесу, яка покликана повністю забезпечити фінансування реалізації діяльності та оптимізувати джерела надходження фінансових ресурсів, базуючись на комплексній аналітичній оцінці.

Мета. Ставимо на меті в своєму дослідженні провести всебічну аналітичну оцінку фінансових ресурсів підприємств агропродовольчої сфери в сучасних умовах розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. Класичне визначення фінансових потоків поєднує зміну обсягів, форм та способів руху фінансових ресурсів із фазами операційного процесу, адже на кожному етапі їх реалізації, відбувається об`єктивна зміна обсягів та джерел фінансових ресурсів, тобто враховується фактор їх часової належності. При цьому фінансові ресурси мають здатність змінювати не тільки свої обсяги, а й вартість у різні проміжки часу.

Таким чином, тлумачення поняття повністю враховує властиві ознаки фінансових потоків: рух, розмірність, ліквідність та фактор часу в поєднанні з змінами етапів та обсягів операцій-

ного та інноваційного процесів. На скільки обґрунтованою є практика застосування категорії фінансових потоків та її методичного забезпечення на переробних підприємствах молочної галузі визначають тенденції вартісних та структурних змін у складі фінансових ресурсів.

Оцінку ефективності формування та розміщення фінансових потоків здійснюють статичним та динамічним методами. Статичний метод є більш опрацьованим і дає можливість оцінити саме результат використання економічних ресурсів діяльності підприємства за конкретними даними фінансової звітності, тобто матеріальну та нематеріальну складову вартості, яка отримала своє втілення в активах підприємства та прибутку, що вони генерують.

Динамічний метод вартісної концепції є з одного боку прогнозним, що показує ймовірність отримання майбутніх доходів та слугує в першу чергу інструментом процесу інвестування та зміни цінності для власників тобто характеризує потенційну вартість з урахуванням фактору часу, інфляції, ліквідності та ризику. А з іншого, є реалізацією латентної (прихованої) складової вартості.

Так, рух фінансових ресурсів та їх зміну можна прослідкувати поетапно, а ефективність руху фінансових потоків на кожній стадії трансформації фінансових ресурсів можна оцінити за допомогою аналізу структури джерел їх формування та розміщення в активах підприємств агропродовольчої сфери. Структура джерел формування фінансових потоків характеризує співвідношення рівня доходності та ризику, середньозважену вартість фінансових потоків, яку визначають елементи внутрішніх джерел (власних фінансових ресурсів) та зовнішніх (залучених короткострокових та довгострокових фінансових ресурсів) (табл. 1)

Оцінку джерел формування фінансових ресурсів проведено за даними Державної служби статистики України за 359 підприємствами агропродовольчої сфери у розрізі власних, позикових довгострокових та короткострокових джерел. На протязі аналізованого періоду збільшується частка залучених джерел формування фінансових потоків з 65,37% до 90,04%, що впливає на показники ефективності руху та синхронізації джерел формування. Істотне зниження власних джерел формування фінансових потоків свідчить про погіршення фінансового становища молокопереробних підприємств та дисбаланс формування та використання фінансових потоків, що потребує подальших глибинних досліджень.

Власні джерела характеризуються високою долею непокритих збитків, яка в 2013 році сягнула 91,31% в структурі власних джерел та низькою долею страхових резервів - 4,93% в структурі власних джерел, що не покривають потреби у фінансових ресурсах підприємств. В 2013році найбільшого значення за аналізований період досягла частка неоплаченого капіталу – 20,78% в структурі власних джерел, а доля статутного та додаткового капіталу на рівні 117,42% та 89,74 % свідчать про санаційні та реорганізаційні механізми антикризового управління. Отже, діяльність підприємств агропродовольчої сфери за 2008-2013 рр. характеризується кризовим станом, нестачею власних фінансових ресурсів, збитками, відсутністю власних джерел формування фінансових потоків, що посилено дією світової фінансової кризи, сучасною геополітичним станом в країні та станом функціонування пріоритетних напрямів агропродовольчої сфери. Якісний аналіз показав, що на 1 грн. власних засобів формування фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери України припадає 7,862грн. залучених фінансових ресурсів.[2]Прогнозний аналіз джерел формування фінансових потоків

Таблиця 1

Структура джерел формування фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери, %

Види джерел фінансових потоків	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Власні джерела	34,63	42,94	34,66	13,66	9,96	12,00
Залучені джерела	65,37	57,06	65,34	86,34	90,04	88,00
Всього джерел	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайту - http:// www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 2

Структура власних джерел формування фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери, %

Види джерел фінансових потоків	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Статутний капітал	103,00	42,88	24,71	68,95	117,42	118,0
Додатковий капітал	41,38	22,51	17,22	45,77	89,74	45,0
Резервний капітал	4,49	6,16	1,66	4,23	4,93	4,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-43,55	30,92	58,71	-14,83	-91,31	-86,0
Неоплачений капітал	5,32	2,47	2,30	4,12	20,78	21,0
Всього власних джерел	100,0	100,0	100,00	100,0	100,00	100,0

Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайту http:// www.ukrstat.gov.ua

підприємств агропродовольчої сфери в короткостроковій перспективі свідчить про негативну тенденцію власних джерел формування та збільшення в структурі питомої ваги залучених джерел, що свідчить про недостатність власних фінансових ресурсів та низький рівень фінансової стійкості, підвищення ризиків розміщення фінансових потоків в активах підприємств агропродовольчої сфери/

Використання виключно ринкового механізму і послаблення державного регулювання аграрної сфери стали вирішальним фактором стійкої тенденції підвищення долі залучених джерел формування фінансових потоків, накопичення крупних обсягів зобов'язань та зниження їх ефективності. Виробниче використання залученого капіталу практично всіма підприємствами агропродовольчої сфери є збитковим та має вимушений характер. Залучені джерела формування фінансових потоків представлені довгостроковими та короткостроковими зобов`язаннями. Одним з основних джерел фінансового забезпечення є банківський кредит, що при поєднанні ринкового механізму та ефективної державної фінансово-кредитній політиці має пріоритетне значення, але не в сучасних українських реаліях. Напевне, що банківський сектор, який покликано надавати фінансову підтримку агропромисловому комплексу, не виконує покладені на нього державою функції.

З одного боку це пов`язане з особливостями кругообороту вартості в аграрному бізнесі через сезонність виробництва, з іншого спостерігається процес зниження з року в рік частки короткострокових кредитів банку, з 25,26% в 2009р. до 1,13% в 2013 році, їх пролонгування та переведення в довгострокові зобов`язання, які на протязі аналізованого періоду зростають з 3,0% в 2009р до 31,19% в 2013 р., що потребує оцінки якості та своєчасності розрахунків за позиченими джерелами фінансових ресурсів. Висока частка кредиторської заборгованості 39,74% залучених фінансових ресурсів в 2013р. та інших поточних зобов`язань -26,64% всіх залучених джерел формування фінансових потоків. Зроблені висновки доповнюють розрахунки структури короткострокових позикових джерел формування фінансових потоків. серед який найбільшу питому вагу також займає кредиторська заборгованість – 57,76% короткострокових залучених джерел в 2013р. та інші поточні зобов`язання – 38,68% відповідно. Звужене виробництво, що характерне в сучасних умовах господарювання, не відповідає сучасним вимогам інноваційного етапу розвитку галузі, підпорядкованого технологічному та матеріальному відновленню.

З точки зору формування ринкової вартості переробних підприємств агропродовольчої сфери, що втілюють фінансові потоки, аналіз свідчить про критичний рівень ризиків формування фінансових потоків та фінансової стійкості через значне перевищення залучених джерел формування фінансових потоків, що супроводжується втратою та перерозподілом власних джерел, неможливістю підвищити рентабельність власного капіталу за рахунок залучених джерел, втратою потенціалу фінансового розвитку за нестачі страхових резервів та можливої втрати репутації через неможливість розрахуватись за своїми зобов`язаннями.

До системи показників, що віддзеркалюють ефективність формування та руху фінансових потоків на підприємствах агропродовольчої сфери, віднесено : коефіцієнт обороту фінансових потоків та період їх обороту, які характеризують наскільки швидко рухаються фінансові ресурси та окремі елементи джерел формування фінансових потоків в процесі кругообігу їх вар-

Таблиця 3

Оцінка ефективності руху фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Коефіцієнт обороту фінансових потоків	1,48	1,18	1,27	1,21	1,04
Коефіцієнт обороту власних джерел	7,38	4,70	6,87	11,31	6,93
Коефіцієнт обороту залучених джерел	1,85	1,57	1,56	1,36	1,22
Коефіцієнт обороту позичених джерел на умовах банківського кредиту	6,62	6,33	5,50	4,92	5,39
Коефіцієнт обороту позичених джерел	7,82	6,20	6,44	4,86	4,39
Період обороту фінансових потоків, днів	243,62	305,41	283,7	297,06	347,79
Період обороту власних джерел, днів	48,80	76,54	52,42	31,84	51,92
Період обороту залучених джерел, днів	194,82	228,87	231,28	265,22	295,87
Період обороту довгострокових позичених джерел на умовах банківського кредиту, дн	54,40	56,83	65,48	73,18	66,84
Період обороту короткострокових позичених джерел на умовах банківського кредиту, днів	156,72	176,20	173,08	197,30	235,72
Період обороту позичених джерел, днів	46,06	58,07	55,86	74,08	81,99
Коефіцієнт рентабельності формування фінансових потоків,%	-0,12	3,51	-0,33	-8,40	-0,58
Коефіцієнт рентабельності власних джерел формування фінансових потоків, %	-0,60	13,99	-1,76	-18,34	-3,89

Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайту http:// www.ukrstat.gov.ua

тості та показники рентабельності формування загального обсягу фінансових потоків та рентабельності власних джерел формування фінансових потоків.

Отже, структура джерел формування фінансових потоків на підприємствах агропродовольчої сфери є розбалансованою з точки зору обсягів формування, характеризується критичним рівнем ризику та втратами в процесі руху вартості фінансових потоків, що потребує додаткової оцінки ефективності руху фінансових потоків (табл. 3).

Аналіз показників ефективності руху фінансових потоків свідчить про критичний рівень можливості генерувати необхідний прибуток а процесі кругообороту фінансових потоків, коефіцієнт рентабельності формування фінансових потоків є від'ємним і 2013 році складає – 0,58%, коефіцієнт рентабельності власних джерел формування фінансових потоків -3,89% за низької швидкості руху фінансових потоків: період обороту фінансових потоків за 2009-2013 рр. збільшився на 104,17 днів і складає в 2013 році 347,79 днів, період обороту власних джерел формування фінансових потоків уповільнився на 3,12 днів, а залучених джерел -101,05 днів, тобто підприємства не розраховуються за своїми зобов`язаннями та неефективно використовують позичені та залучені фінансові ресурси, збільшується також період обороту позичених джерел майже на 36 днів.

Уявлення про синхронізацію фінансових потоків у часі та за обсягами, яка характеризує платоспроможність та фінансову стійкість підприємств надає система показників потенціалу внутрішніх та зовнішніх джерел формування фінансових потоків, потужності власних джерел формування фінансових потоків, короткострокових та довгострокових позичених джерел формування фінансових потоків на умовах банківського кредиту, довгострокової фінансової незалежності, що є співвідношенням окремих елементів джерел формування фінансових потоків підприємств за певні проміжки часу та допомагає отримати загальну картину замість традиційних показників, що аналізують фінансові потоки за окремими видами діяльності (операційною, інвестиційною та фінансовою)

Потенціал формування фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел характеризується питомою вагою власних джерел формування фінансових потоків в загальному обсягу фінансових ресурсів, та свідчить про його низький рівень на підприємствах за 2009-2013 рр., який використовується лише на 11%.

Обсяг залучених джерел для формування фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери в розрахунку на одиницю власних джерел характеризує коефіцієнт їх співвідношення, що дорівнює в 2013 р 0,75 та виражає високий рівень залежності від зовнішніх джерел.

Потенціал зовнішніх джерел формування фінансових потоків характеризується питомою вагою залучених джерел формування фінансових потоків в загальному обсязі фінансових ресурсів, збільшується з кожним роком та досягає в 2013 році 75%.

Коефіцієнт короткострокових позичених джерел формування фінансових потоків характеризує частку поточних зобов`язань підприємств на умовах короткострокового банківського кредиту в джерелах їх формування і за аналізований період дорівнює від 3,0% до 8,0%. Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності показує незалежність процесу формування фінансових потоків молокопереробних підприємств від короткострокових залучених джерел і дорівнює в середньому 0,66.

Негативного значення набуває коефіцієнт потужності власних джерел фінансових потоків, що показує яка частина фінансових потоків спрямована до високоліквідної та швидко обертаємої частини активів підприємств, його значення сягає від -0,56 до – 1,93 та свідчить про неякісність сформованих фінансових потоків.

Висновки. Отже, фінансові потоки десинхронізовані у часі та за обсягами джерел їх формування, мають низький рівень якості, незалежності, не забезпечують фінансову стійкість та платоспроможність підприємств агропродовольчої сфери та генерують критичний рівень

Таблиця 4

Оцінка синхронізації фінансових потоків підприємств агропродовольчої сфери України

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Потенціал внутрішніх джерел формування фінансових потоків	0,26	0,20	0,25	0,18	0,11
Потенціал зовнішніх джерел формування фінансових потоків	0,11	0,15	0,14	0,35	0,75
Коефіцієнт співвідношення власних та залучених джерел	0,35	0,25	0,33	0,23	0,12
Коефіцієнт короткострокових позичених джерел формування фінансових потоків на умовах банківського кредиту	0,03	0,03	0,04	0,06	0,08
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,64	0,64	0,58	0,61	0,66
Коефіцієнт потужності власних джерел фінансових потоків	-0,56	-0,71	-0,36	-0,76	-1,93

Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайту http:// www.ukrstat.gov.ua

ризику їх використання. Структурні та якісні зміни джерел формування фінансових потоків потребують подальших методологічних та аналітичних досліджень у напряму ефективності розміщення в активах підприємства та підходів до їх управління.

Так, використовуючи статичний метод, рух фінансових ресурсів та їх зміну можна прослідкувати поетапно, а ефективність руху фінансових потоків на кожній стадії трансформації фінансових ресурсів можна оцінити за допомогою структурного аналізу їх розміщення в активах підприємств агропродовольчої сфери структури джерел їх формування.

Проведені дослідження свідчать про низький рівень ефективності управління фінансовими ресурсами, що генерує катастрофічні ризики спрямування фінансових потоків в активи підприємств, від'ємну рентабельність власних джерел формування фінансових потоків.

Результати порівняння загальновизнаних величин показників фінансового стану і пропорцій балансу із характерними для національних переробних підприємств галузі значеннями, свідчать про їх суттєву різницю, що обумовлено невідповідністю балансової вартості необоротних активів і статутних капіталів їх ринковій вартості; значним обсягом внутрішнього кредитування, який визначає дебіторську і кредиторську заборгованість у розмірах, не потрібних для нормального функціонування підприємств; дефіцитом власних оборотних коштів; низькими можливостями підприємств із залучення довгострокових кредитів; штучним заниженням прибутку. Оскільки обґрунтовані рішення з управління вартістю підприємств неможливо приймати без наявності достовірної інформації про реальну вартість активів і їх джерел утворення, необхідний постійний моніторинг їх вартості з метою орієнтації на визначені раціональні значення індикаторів показників і пропорцій капіталу підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шабатура Т.С Формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності машинобудівних підприємств / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Інноваційна економіка. – № 4. – 2013. – С. 319-324.
2. Шабатура Т.С. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – №1. – 2013. – С. 99-105.
3. Крюкова І.О. Фінансове забезпечення розвитку молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 9 [35]. – С. 93-96.
4. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи. [Колективна монографія]. / І.О. Крюкова, Полтава. : ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. – С. 43-52.
5. Кужель В.В. Методологические основы формирования стратегий повышения конкурентоспособности предприятия / В.В. Кужель // Стратегическое планирование развития городов и регионов. IV Международная научно-практическая конференция. Сборник научных трудов. – 2014. – Ч.1. – С. 48-53.
6. Кужель В.В. Управление стоимостью бизнеса с точки зрения социальной ответственности субъектов аграрного рынка Украины / В.В. Кужель, Т.С. Шабатура // Актуальне проблемы экономики и менеджмента. Научный журнал. – 2014. – № 3(3). – С. 127-132.
7. Кужель В.В. Методи діагностики в системі регулювання економічного розвитку підприємств аграрного виробництва / В.В. Кужель, Я.В. Солтик // Агросвіт. – К., 2013. – №14 – С. 43-47.
8. Митяй О.В. Альтернативні джерела підтримки та зміцнення економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери / О.В. Митяй, О.А. Хлистун // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: "Економічні науки". – Вип. 9-1. – Ч.1. – 2014. – С. 57-60.
9. Митяй О. В. Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О. В. Митяй // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 3 (14). – С. 55-59.
10. Язлюк Б.О. Формування і управління інвестиційними ресурсами на підприємстві (фірмі)/ Б.О.Язлюк// Збірник матеріалів Восьмої наукової конференції Тернопільського державного технічного університету імені Івана Пулюя. 11–12 травня 2010р. Секція 13 Економіка та менеджмент. – Тернопіль: ТДТУ, 2010. – С. 225.
11. Язлюк Б.О. Кредитування економіки через програму довгострокового кредитування інноваційно–інвестиційних проектів та захист прав кредиторів/ Б.О.Язлюк// Матеріали І Міжнародної науково–практичної конференції „Наука: теорія та практика – 2006". 21–31 серпня 2006 року. Том 4. – Економічні науки. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 6–8.
12. Хома І.Б. Економічний аналіз в аспекті виявлення недоліків господарсько-фінансової діяльності підприємств // Тези доповідей III Всеукраїнська наукова конференція студентів, аспірантів та молодих вчених „Перспективи та пріоритети розвитку економічного аналізу" (Донецький національний університет, 18-20 квітня 2006 р.). – Донецьк. – Вид-во ДНУ. – 2006. – С. 110-111.
13. Хома І.Б., Турко В.В. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств: Навч.- метод. посібник. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.
14. Хома І.Б., Андрушко Н.І., Слюсарчик К.М. Фінансовий аналіз. Навч. – метод. Посібник. - Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – 365 с.
15. Гнатьєва Т.М. Системна оцінка діяльності за допомогою показників в управлінні вартістю підприємства / Т.М. Гнатьєва // Економічний форум. – Луцьк. – № 4. – 2014. – С. 133-141.
16. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії та практики / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 152 с.
17. Іртищева І.О. Стратегія розвитку фінансово-кредитного забезпечення агропродовольчої сфери України / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2012. – 172 с.

УДК 338.06

Давидюк О.О.
здобувач кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету

ФІНАНСОВІ ВИМІРИ МІНІМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ ПІДПРИЄМСТВ

FINANCIAL CONFLICTS OF ECONOMIC DIMENSIONS OF MITIGATION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Досліджено, що основним інструментом мінімізації ризиків та вирішення економічних конфліктів в сучасних умовах залишається формування фінансових фондів з метою покриття очікуваних негативних фінансових наслідків та антикризового управління. Запропоновані інструменти виміру фінансового забезпечення мінімізації економічних конфліктів на аграрних підприємствах з урахуванням специфіки їх виробництва. Зроблені висновки щодо превентивного застосування заходів та програм безконфліктного управління.

Ключові слова: фінансовий вимір, мінімізація, економічний конфлікт, безконфліктне управління, аграрні підприємства.

АННОТАЦИЯ

Исследовано, что основным инструментом минимизации рисков и решения экономических конфликтов в современных условиях остается формирование финансовых фондов с целью покрытия ожидаемых негативных финансовых последствий и антикризисного управления. Предложенные инструменты измерения и оценки финансового обеспечения минимизации экономических конфликтов на аграрных предприятиях с расчетом специфики сельскохозяйственного производства. Сделаны выводы о необходимости превентивного использования мероприятий и программ бесконфликтного управления.

Ключевые слова: финансовые показатели, минимизация, экономический конфликт, бесконфликтное управление, аграрные предприятия.

ANNOTATION

It investigates what the main tool to minimize the risks and solving economic conflicts in modern conditions is the formation of financial assets in order to cover the expected negative financial consequences and crisis management. Available tools measuring and evaluating financial support to minimize the economic conflicts in the agrarian enterprises with the calculation of the specificity of agricultural production. The conclusions about the need for preventive measures and the use of conflict-management programs.

Keywords: financial performance, minimization, economic conflict, conflict-management, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Глобальні перетворення в національній економіці України, що зумовлені геополітичними та економічними викликами сьогодення, ставлять перед усіма складовими аграрної сфери країни низку проблем техніко-технологічного, організаційно-інноваційного та фінансового характеру, від рішення яких залежить успіх реформування аграрної економіки та, як наслідок, досягнення національного захисту та фінансових інтересів нарощення аграрного бізнесу, які є метою цих перетворень. Як зазначається у праці, [1]: «Для здійснення на практиці такого системного процесу, як економічне зростання, необхідно, щоб дії всіх фінансових та господарюючих суб'єктів щодо реалізації їх інтересів були вписані сталі функціонально доцільні утворення. Структурні взаємозв'язки фінансів виробництва генерують появу великого масиву економічних процесів, надзвичайно складних інституціонально, які вимагають свідомого регулювання в управлінні на макро і мікроекономічному рівнях"».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процеси трансформації фінансових механізмів розвитку підприємств аграрного виробництва в аспектах управління фінансовими ризиками та мінімізації їх впливу в сучасних умовах господарювання досліджували відомі вчені: Амбросов В.Я., Малік М.Й., Саблук П.Т., Красноруцький О.О., Гулей А.І, Булюк В.В., Войт С.М., Гришова І.Ю., Гнатьєва Т.М., Лупенко Ю.О., Лагодієнко В.В., Кужель В.В., Сафонов В.В., Крюкова І.О., Іртищева І.О., Шабатура Т.С., Стоянова-Коваль С.С., Ткач В.О., Шкарлет С.М., Хома І.Б., Царенко О.В., Юрчишин В., Язлюк Б.О. [1-13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, з практичної та теоретико-методологічної точки зору набуває все більшої своєчасності подальші дослідження в аспекті визначення меж фінансових ризиків та економічних конфліктів як автономних економічних дефініцій та окреслення фінансових вимірів мінімізації економічних конфліктів в сучасних умовах розвитку аграрної сфери.

Мета: дослідити та сформувати методику фінансових вимірів мінімізації економічних конфліктів на підприємствах аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. З переходом до нових умов діяльності, зі зміною управлінських методів господарювання, формуванням нової парадигми розвитку підприємств аграрної сфери, орієнтованих на економіку ринкового типу та вихід на міжнародні ринки, розпочався пошук ефективних механізмів вирішення економічних конфліктів у фінансових системах управління підприємством. Основним інструментом мінімізації ризиків та вирішення економічних конфліктів в сучасних умовах залишається формування фінансових фондів з метою покриття очікуваних негативних фінансових

наслідків та антикризового управління. Відомо, що уникнути невизначеності та усіх ризиків у діяльності підприємств аграрної сфери в силу специфіки їх виробництва та економічної природи економічних конфліктів, які супроводжують кожну комерційну операцію, що має фінансовий сенс та пов'язана із очікуванням певного рівня доходності, неможливо навіть за рахунок прийняття найефективніших планів, оптимальних рішень. Позбутися невизначеності та ризику в процесі вирішення економічних конфліктів, можна лише знищивши сам ринок. Тому необхідно враховувати ризики при формуванні систем управління підприємством, що дасть змогу не лише зменшити ймовірність і розмір можливих збитків, а й створити всі умови для отримання найкращих позитивних результатів у вигляді додаткових доходів, прибутків, дивідендів тощо. Основним завданням повинна бути не відмова від прийняття ризикованих рішень, пов'язаних з невизначеністю, а чітка ідентифікація, детальний аналіз, точна оцінка й, відповідно, ефективне управління ризиком. Сучасний етап розвитку науки управління ризиком на теренах України характеризується переходом від етапу захоплення до етапу поширення та становлення серед науковців, що заангажовані в даній царині досліджень. Застосування ж даних методів на практиці управлінцями, які прагнуть працювати на якісно новому "західному" рівні, перебуває лише на стадії становлення та впровадження. Методи управління ризиками, які застосовуються, базуються переважно на інтуїції керівників, їхньому досвіді та авторитеті. Відсоток управлінців, які мають спеціальну підготовку та володіють методами й підходами управління економічним ризиком, незначний. Це пояснюється економічними, політичними та соціально-психологічними особливостями, які панують сьогодні в країні.

Звичайно говорять, що ризик супроводжують три умови: присутність ризикових подій, невизначеність цих ризикових подій, альтернативність ризикових подій. Тобто ризик розглядається як наслідок подій і, відповідно, класифікується і оцінюється, виходячи із свого подієвого характеру. Оскільки комбінативність подій є досить високою, то виникає безліч ситуацій, кожна з яких є альтернативною до інших, має свою ймовірність, власне основне джерело формування ризику та межі його прояву. Виходячи із безлічі основних джерел формування ризику різні автори розглядають наступні форми економічного ризику: природно-кліматичні ризики, техніко-технологічні ризики, кримінально-правові ризики, політико-економічні ризики, організаційно-управлінські ризики , ризики країни, соціальні ризики, податковий ризик, фінансовий ризик, маркетинговий ризик, селективний ризик, інфляційний ризик, дефляційний ризик, відсотковий ризик, валютний ризик, ризик втраченого зиску, кредитний ризик, операційний ризик, трансляційний ризик, кредитний ризик щодо позичальника, кредитний ризик щодо способу забезпечення позики.

Кужель В.В. вважає, що ризикове завдання - це ситуація, у якій мається невизначеність щодо бажаного результату. Той, хто вирішує завдання, не здатний однозначно передбачати, доможеться він успіху чи ні, чи виграє визначе-

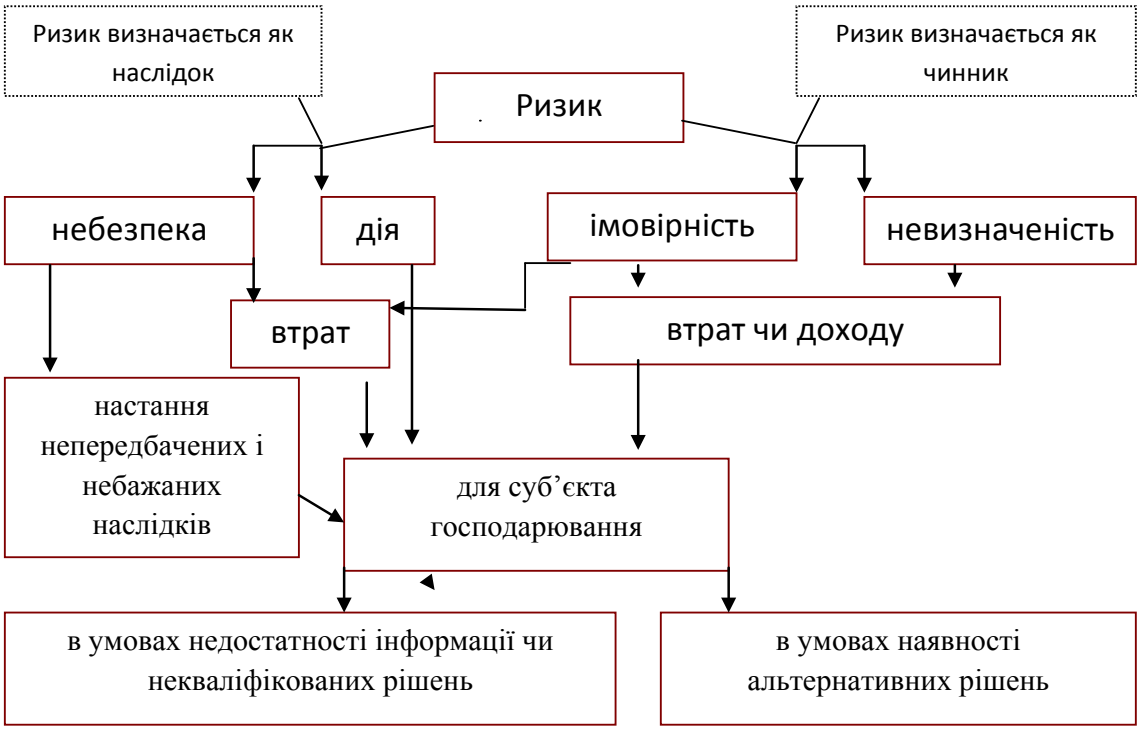


Рис. 1. Групування основних визначень ризику [6]

ну суму чи програє її. [5]. Стверджують також, що "... ризик – це імовірність настання втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або ж прямих збитків, внаслідок появи непевної (випадкової) події." [7]. Ризик визначають також як "загрозу того, що підприємець понесе втрати у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижче за ті, на які він розраховував"; "імовірність перевищити очікуваний прибуток" [3]. Згідно визначення в [4], ризик – це невизначеність в отриманні доходу, який залежить від загального стану економіки, це спосіб дії в ситуації невизначеності. Очевидно, що ризик є багатоаспектним явищем і може безпосередньо впливати на прибутки, доходи, дивіденди тощо. Тому виникли трактування ризику, як економічного явища, реалізація якого веде виключно до позитивного економічного ефекту. Ризик – великий стимул для отримання додаткового прибутку, специфічного підприємницького доходу [5].

Загалом можна наступним чином згрупувати існуючі визначення ризику (рис. 1).

Про наявність цієї проблеми як такої, що існує в економічній науці взагалі, свідчать, наприклад, також висновки Міжнародного інституту досліджень ризику, в яких, без наведення відповідних результатів аналізу та обґрунтування, відзначається відсутність на даний час науково обґрунтованих визначень деяких базових понять, до яких передусім належить поняття "ризик", що зумовлене поки що неналежним рівнем розвитку базової економічної науки [8].

Таким чином, ризик визначається виходячи:

- Методичного підходу до його оцінки

1) ризик є небезпека, дія – ризик розуміється як подія, що може привести до певного наслідку, який піддається вимірюванню. Тобто вимірюється не сама величина ризику, а величина наслідку (позитивна чи негативна),

2) ризик є ймовірність, невизначеність – вимірюється кількість та ймовірність подій, які приводять до наслідку.

- Кількісних меж реалізації ризику

1) ризик є негативним явищем, що приводить тільки до втрат,

2) ризик може бути як позитивним, так і негативним.

- Основним чинником виникнення ризику

1) погана якість інформації, що приводить до виникнення ризикової події,

2) вибір одного рішення з альтернативних, що приводить до виникнення комплексу ризикових подій.

Як бачимо, ризик за одними визначеннями є чинником , за іншими – наслідком.

У переважній більшості наукових праць у якості кількісного критерію невизначеності або ризику використовуються показники, що характеризують загальні властивості сукупності, такі як дисперсія, дисперсія збурювання, коефіцієнт варіації, семиваріація, інші. Інші дослідники визначають рівень ризику підприємства або невизначеності економічного середовища, виходячи з фінансово-економічних параметрів, що в динаміці описують стан досліджуваного об'єкта і недостатньо оцінюють влив випадковості на рівень ризику. На нашу думку будь-який економічний процес в аспекті вирішення економічних конфліктів та побудови мінструментів оцінки та вимірів фінансового забезпечення їх недопущення, слід розглядати одночасно як визначений, так і як невизначений з урахуванням фактору часу. Це обумовлюється наступним визначенням фінансового менеджменту [3]: «Структура і міра ризику діалектично змінюються в часі під впливом змін (трансформації) зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних чинників». Припустимо, що існує залежність між явищем А (причина, економічний показник) та явищем Б(наслідок, економічний показник). При цьому явище А має певну тривалість (від моменту t1 до моменту t2), тобто можна записати, що існує

$$A(t)=\Phi(t) \quad (1)$$

Тоді, звичайно

$$Б(A)=f(\Phi(t)) \quad (2)$$

Побудова лінійного чи нелінійного тренду з врахуванням періодичності дозволяє визначити, яка саме частина конкретного значення показника визначена закономірностями функціонування економіки, а яка – є випадковою. Фактична динаміка явища Б буде складати певну множину $Б \in [б_1, б_2, ..., б_n]$, теоретично визначена динаміка явища Б буде також складати множину $Б_t \in [б_{t1}, б_{t2}, ..., б_{tn}]$, члени якої будуть відрізнятись від членів множини Б на множину $\Delta Б_t \in [\Delta б_{t1}, \Delta б_{t2}, ..., \Delta б_{tn}]$. Саме множина $\Delta Б_t$ у відношенні до множини Б і буде характеризувати ступінь варіативності показника, визначену випадковими чинниками. Можна пропонувати модифікувати коефіцієнт варіації показника, що звичайно визначається як $k_в = \frac{\delta_Б}{\overline{Б}}$ визначати як $k_в = \frac{\delta_{\Delta Бt}}{\overline{Б}}$. Проте множини Б та $\Delta Бt$ є одночасно і випадковими, тому можна сказати, що існує найбільш ймовірне значення Б та найбільш ймовірне значення $\Delta Б_t$, які й будуть визначати найбільш ймовірне значення невизначеності показника. Тоді

$$Б_й = Б_t + \Delta Б_й ,$$

де $Б_й$ - найбільш ймовірне значення з множини $Б \in [б_1, б_2, ..., б_n]$,

$\Delta Б_й$ - найбільш ймовірне значення з множини $\Delta Б_t \in [\Delta б_{t1}, \Delta б_{t2}, ..., \Delta б_{tn}]$.

$Б_t$ при цьому може як мати відповідне значення у множині $Б_t \in [б_{t1}, б_{t2}, ..., б_{tn}]$, так і може не мати такого значення. Кількісний критерій невизначеності тоді матиме вигляд:

$$k_в = \frac{\Delta Б_й}{|Б_й - \Delta Б_й|} , \quad (3)$$

або в модальному вигляді

$$k_{Mo} = \frac{Mo(\Delta Б)}{|Mo(Б) - Mo(\Delta Б)|} , \quad (4)$$

Використання моди показника як вихідного критерію при оцінці рівня ризику пропо-

нувалось ще у 1998 р. [51, с. 101], коли для оцінювання рівня страхового ризику мода пропонувалась як основна частина нетто-ставки страхового тарифу. При цьому для оцінки рівня ризику розраховувалось семіквадратичне відхилення від моди та семіквадратична варіація від моди (а не від математичного сподівання).

Для аналізу ступеня невизначеності також використовують ентропійний критерій невизначеності Н, який розраховується за формулою:

$$H = \sum_{i=1}^{n} P_i \log_2 P_i \ , \qquad (5)$$

де P_i – ймовірність виникнення *i*-того значення показника. Оскільки $Б_{ій} = Б_t + \Delta Б_{ій}$, то і $H = H_t + H_{\Delta Б}$, тобто ентропія частково визначеного показника є сумою ентропії цілком визначеного процесу (H_t) та ентропії його випадкової складової $H\Delta_Б$. Ентропія цілком визначеного процесу є нульовою. Тобто, якщо аналіз щільності ймовірності проведено коректно та він базується на достатньо великій кількості вимірювань, то $H=H_t$, або $H/H_t=1$. Ентропійний критерій невизначеності розраховуватиметься за формулою:

$$k_H = \frac{H_t}{H}, \qquad (6)$$

і характеризуватиме ступінь невизначеності інформації про процес чи похибки у її оцінці. Інтегральний кількісний критерій невизначеності тоді матиме вигляд:

$$K_H = k_{Mo} / k_H, \qquad (7)$$

Даний підхід є можливим використовувати для оцінки невизначеності будь-якого економічного показника, а також для оцінки достовірності інформації про нього. Попередніми етапами проведення подібного аналізу є побудова досить достовірного ряду теоретичної динаміки, для перевірки рівня достовірності якої можна використовувати однофакторний дисперсійний аналіз чи інші інструменти. У даній роботі для оцінки достовірності наближення було використано F-критерій, що характеризує співвідношення між факторною (sфакт2) та залишковою дисперсією (sзал2)[3]:

$$F = \frac{s^2_{факт}}{s^2_{зал}}. \qquad (8)$$

Висновки. Найпоширенішим методом вирішення економічних конфліктів в силу нестачі фінансових ресурсів для запобігання негативних наслідків впливу фінансових ризиків на українських підприємствах залишається ситуаційний. Застосування цього методу виправдане в сучасних умовах, коли ситуація розвивається надзвичайно динамічно, передбачити її достатньо важко, а підприємства відчувають значний дефіцит фінансових ресурсів та дисбаланс фінансових потоків на рівні галузі. Проте практика показує, що попереднє моделювання ситуацій вирішення і на його основі розробка програми вирішення економічних конфліктів дає змогу отримати кращий результат за оптимального співвідношення "ризик-прибуток" к свідчить практика фінансового менеджменту за останні роки багато вітчизняних аграрних підприємств, щодо яких порушується справа про банкрутство, насправді мають достатньо високий економічний потенціал свого розвитку та достатньо компетентних антикризових менеджерів. Превентивне застосування заходів та програм безконфліктного управління щодо запобігання фінансових ризиків дало б змогу таким суб'єктам уникнути не прогнозованих наслідків фінансової кризи та посилити фінансовий захист інтересів аграрного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький А.П. Фінансові ризики в умовах глобалізації економіки // Фінанси України. – К.: Преса України, 2012. – № 8. – С. 60-62.
2. Грабчук О.М. Специфіка дослідження фінансового ризику підприємств в умовах економіки України // Матеріали IY Всеукраїнської науково-практичної конференції "Фінансово-економічні проблеми розвитку регіонів України" – Д.: ДНУ, 2013. – С. 22-24.
3. Грабчук О.М. Ризик-менеджмент індивідуальних фінансових потоків на підприємстві // Економіка: проблеми теорії і практики. Зб. наук. праць. – Д.: Наука і освіта, 2013. – Вип. 186., т. 3. – С. 795-803.
4. Гришова И.Ю. Социально-экономическое развитие предприятий в контексте решения экономических конфликтов / И.Ю. Гришова, Л.Е.Лебедь //Актуальные проблемы экономики и управления, 2015. – №2. – С. 33-37.
5. Кужель В.В. Экономическая безопасность в аспекте детенизации аграрной сферы Украины / И.Ю. Гришова, В.В. Кужель, Н.В. Лагодиенко, // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина : сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции (Тольятти, 19–20 июня 2013 года) / отв. за выпуск Ю.А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2013. – С. 49-55.
6. Гришова І.Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва/ І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10(172). – С. 169-172.
7. Крюкова І.О. Напрями здійснення фінансових інновацій на підприємствах / І.О. Крюкова // Економіка: реалії часу. – Одеський національний політехнічний університет, 2013. – № 2(7). – С. 144-150.
8. Kryukova I.A., Zamlynskiy V.A., Galickiy A.N. Scientific and methodical aspects of the formation of modern financial architecture for the enterprise. «Science progress in European countries: new concepts and modern solutions». March 28, 2013. – Stuttgart, Germany. – Volume 3. – P. 29-32.
9. Шабатура Т.С. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємств машинобудування / Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – №2 (33). – С. 15-21.
10. Шабатура Т.С. Ідентифікація загроз фінансової безпеки підприємств птахівництва Одеської області / Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: Науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. – 2012. –№1(32). – С. 95-100.
11. Митяй О. В. Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О. В. Митяй // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 3 (14). – С. 55-59.
12. Митяй О.В. Вплив економічних ризиків на фінансову безпеку аграрних підприємств / О.В. Митяй // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 2. – С. 23-28.
13. Іртищева І.О. Формування державної інвестиційної політики України в умовах неоліберальної моделі глобалізації / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Науковий вісник Херсонського державного університету Вип. 2. – Херсон, ХДУ. – 2013. – С. 38-45.

УДК 338.48

Дешевенко Л.П.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри туризму
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

RURAL TOURISM AS A CONSTITUENT OF ECONOMIC SYSTEM OF A COUNTRY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сільського зеленого туризму як перспективного напряму розвитку підприємництва в сільській місцевості України, оскільки він позитивно впливає на відродження, збереження і розвиток місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурної спадщини, а також розширює канали реалізації продукції підсобного господарства селянина. Проаналізовано сутність сільського туризму та його місце в комплексному соціально-економічному розвитку села.

Ключові слова: сільський зелений туризм, економічна система держави, кон'юнктура, фінансові надходження, природно-рекреаційний потенціал, податковий механізм, Європейський Союз, економічний підйом, підприємницька діяльність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию сельского туризма как перспективного направления развития предпринимательства в сельской местности Украины, поскольку он положительно влияет на возрождение, сохранение и развитие местных народных обычаев, промыслов, памятников историко-культурного наследия, а также расширяет каналы реализации продукции подсобного хозяйства сельского жителя. Проанализированы сущность сельского туризма и его место в комплексном социально-экономическом развитии села.

Ключевые слова: сельский зелёный туризм, экономическая система государства, конъюктура, финансовые поступления, естественно-рекреационный потенциал, налоговый механизм, Европейский Союз, экономический подъём, предпринимательская деятельность.

ANNOTATION

The article studies rural tourism as a prospective line of development of entrepreneurship in rural districts of Ukraine, since it positively influences restoration, preservation and development of local traditions, trades, monuments of historical and cultural heritage and also expands channels of realization of products of private farms of rural population. The essence of the rural tourism and its place in the complex socio-economic rural development were analysed.

Keywords: rural tourism, economic system of a country, demand-supply situation, financial benefits, natural recreation potential, taxation tool, European Union, economic upturn, entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток сільського зеленого туризму може відіграти роль каталізатора структурної перебудови економіки, забезпечити демографічну стабільність та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем у сільській місцевості. Україні стратегічно важливо швидко подолати відставання у цій сфері і реалізувати наявний багатий туристичний потенціал шляхом проведення виваженої політики державного регулювання, зокрема і на регіональному рівні, адже розвиток сільського зеленого туризму є надзвичайно важливим для функціонування всієї економічної системи держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених різним аспектам розв'язання поставленої автором проблеми, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання щодо розвитку туристичної сфери в Україні за останні роки досліджували Гальцова І., Коробка С.В, Середін В.І., Парпан В.І., Павлов В.І., Черчик Л.М., Кравців В.С., Гринів Л.С., Копач М.В., Кузик С.П. та ін. Разом з тим, на відміну від багатьох країн світу туризм в Україні взагалі, і зокрема зелений туризм не дістали пріоритетного розвитку, відсутня відповідна інфраструктура, а її формування відбувається лише в окремих регіонах та вкрай повільними темпами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. Сільський туризм відкриває можливості як для поліпшення наповнюваності бюджетів місцевих органів самоврядування, так і для зближення міських і сільських жителів. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні є особливо актуальним, оскільки саме завдяки сільському зеленому туризму Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію села. Зважаючи на місце і роль сільського зеленого туризму в житті суспільства, держава повинна проголосити його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки.

Формування цілей статті (постановка завдання). Розвиток національної економіки потребує уваги до будь-яких форм підприємницької діяльності, де зелений туризм не є винятком. Сприятлива зовнішня територіальна кон'юнктура, невичерпні рекреаційні можливості дають підстави говорити про подальший розвиток зеленого туризму у формі малого підприємництва, що стане вагомим джерелом поповнення місцевих бюджетів, розвитку соціальної інфраструктури сільської місцевості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Обравши своїм стратегічним курсом інтеграцію до структур Європейського Союзу, Україна прийняла виклик часу щодо прискореного реформування різних сфер соціально-політичного і економічного життя країни, зокрема, сфери послуг туризму, трансформуючи її до стандартів ЄС. Світовий досвід прогресивного господарювання надає туризму перше місце серед інших галузей економіки за обсягами експорту товарів та послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації, у понад 40 державах світу туризм став основним джерелом наповнення бюджету, а у 70 країнах – однією з трьох основних статей.

За останні десятиліття кількість туристів у світі неухильно зростала і досягла третини населення земної кулі. За прогнозами фахівців, XXI століття буде століттям туризму, і до цього потрібно відповідно готуватися. Сьогодні найбільш динамічно зростаючим сектором світового туристичного господарства є сфера сільського зеленого туризму [1]. Розвиток сільського зеленого туризму у Європі розпочався в середині XIX ст. Європейський Союз вбачає в сільському туризмі основний важіль економічного підйому своїх сільських територій. Для України сільський зелений туризм – нове поняття, хоча відпочинок на селі використовувався відомими українськими письменника, художниками, артистами і політиками з давніх часів.

Сільський туризм відкриває можливості як для поліпшення наповнюваності бюджетів місцевих органів самоврядування, так і для зближення міських і сільських жителів. Він розширює сферу зайнятості сільського населення, позитивно впливає на економіку та екологію районів України, сприяє відродженню, збереженню та розвитку місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурно ї спадщини. Кожне українське село можна перетворити на справжній туристичний рай, що сміливо конкуруватиме із західноукраїнськими туристичними та європейськими центрами.

Селянське господарство особливо вразливе в період міжсезоння. Саме тому розвиток сільського зеленого туризму може стати для селянського господарства додатковим джерелом фінансових надходжень. Роль інформаційно-консультаційного забезпечення послуг сільського зеленого туризму важлива ще й тим, що дозволить потенційному споживачу отримати найнеобхіднішу інформацію. В свою чергу для селянського господарства інформаційно-консультаційне забезпечення дозволить реалізувати найбільш ефективну стратегію щодо досягнення стабільного функціонування, розвитку та відтворення господарства.

Нині саме це забезпечило б пряму зайнятість сільського населення і привело б до появи десятків тисяч господарств, що ефективно працювали б в цьому секторі економіки. Адже значення сільського зеленого туризму для економічного, соціального та духовного розвитку українського суспільства досить перспективне та важливе. Крім того, сільський зелений туризм є важливим екологічним та етичним фактором, оскільки сприяє як фізичному, так і моральному оздоровленню населення.

Особливо сприятливі умови для розвитку сільського зеленого туризму створюються на територіях національних і ландшафтних парків, лісів, де існує можливість поєднати відпочинок з пізнанням природного та історико-культурного потенціалу регіону, але ці території відчувають рекреаційні навантаження. Найпоширеніші такі види рекреаційних навантажень, як: витоптування, механічні пошкодження, вилучення, засмічення, випалювання, розполохування лісової фауни [2, с. 58]. Ці види рекреаційних навантажень, безперечно, не вичерпують всієї різноманітності антропогенного впливу на території зеленого фонду. Найбільшу негативну дію на зелені насадження (ліс, ландшафтні парки) справляє витоптування, яке істотно впливає на всі компоненти. З рекреаційним навантаженням пов'язано поняття «рекреаційна місткість». Якщо під рекреаційним навантаженням розуміють кількість відвідувачів на одиницю площі за одиницю часу [3, с. 88], то рекреаційна місткість – це загальна кількість осіб, які можуть перебувати на певній території протягом певного часу, що дозволяє зберегти здатність територій до самовідновлення.

Розрахунок рекреаційної місткості, як правило, виконують за такою формулою [4, с. 198]:

$$E = \sum_{i=1}^{i=k} n_i s_i, \qquad (1)$$

де – рекреаційна місткість території, люд./дн.;

n_i – максимальне значення навантаження, які призводять і-ті природні комплекси 1-го класу стійкості відповідно до 1-ї або 2-ї стадії дигресії, люд./дн.га;

s_i – площа і-го природного комплексу 1-го класу стійкості до рекреаційного навантаження, га.

Виходячи з особливостей ландшафтної території та виду відпочинку, В.І. Павлова та Л.М. Черчик [5, с. 28–29] пропонують уточнений та розширений підхід застосування зазначеної вище формули для визначення природно-рекреаційного потенціалу (екологічно допустимої рекреаційної місткості) рекреаційно-оздоровчих територій, що знайшло своє відображення у формулах 2–4.

Природно-рекреаційний потенціал для неорганізованого короткотривалого відпочинку в зелених зонах навколо населених пунктів визначається за формулою (2):

$$E_i = (S_k n_k + S_h n_h) \cdot t, \qquad (2)$$

де S_k,S_h – площа лісопаркової і лісогосподарської частин зелених зон, га;

n_k, n_h - норми допустимого рекреаційного навантаження на ландшафти лісопаркової і лісогосподарської частин зелених зон (згідно ДБН 360-92, п.5.18, табл.. 1.5.4), осіб/га;

t – кількість вихідних і святкових днів за теплий період року, днів.

Природно-рекреаційний потенціал для організованого короткотривалого відпочинку в міських насадженнях, рекреаційних зонах, пунктах тощо визначається за формулою (3):

$$E_i = \sum S_k n_k t, \quad (3)$$

де S_k – площа міських насаджень, рекреаційних зон, пунктів, га;

n_k – норми допустимого рекреаційного навантаження на ландшафти міських насаджень, рекреаційних зон, пунктів тощо (згідно ДБН 360-92), осіб/га;

t – кількість вихідних і святкових днів за теплий період року, днів.

Природно-рекреаційний потенціал для клімато-лікувального відпочинку в лісах лікувально-оздоровчих територій і курортів визначається за формулою (4):

$$E_i = \frac{S_k n_k T}{t}, \quad (4)$$

де S_k – площа курортних лісів в кліматолікувальних місцевостях, га;

n_k – норматив гранично допустимих навантажень на ландшафти (згідно ДБН Б.2.4.-1-94), осіб/га;

T – тривалість для кліматолікування період, днів/рік;

t – тривалість курсу кліматолікування, днів.

Подальших досліджень потребують норми екологічно допустимих рекреаційних навантажень, які «залежать від особливостей ландшафтної будови і функціональної спрямованості рекреаційного використання території» В. Кравців, Л. Гринів, М. Копач та С. Кузик у своїх дослідженнях зазначають нормативні показники рекреаційного навантаження для різних природних комплексів України [6, с. 52].

У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. До того ж, розвиток інфраструктури сільського туризму не вимагає таких значних капіталовкладень, як інші види туризму і може здійснюватися за рахунок коштів самих селян без додаткових інвестицій. Скорочення міграції з сіл до міст надасть змогу заощадити значні фінансові й матеріальні ресурси, адже, за підрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості в 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі [7]. Також підраховано, що дохід, отриманий від одного ліжко-місця, еквівалентний річному доходу фермера від однієї корови. На сьогодні в Західній Європі налічується приблизно стільки ж ліжко-місць для відпочинку у сільській місцевості в приватних агрооселях, скільки місць у європейських готелях.

Наприклад, Австрія, яка за своєю площею майже в сім разів менша за Україну, а за кількістю населення – у п'ять разів, за один гірськолижний сезон отримує дохід у сфері сільського туризму близько 10 млрд. євро. Сільський туризм не тільки опинився у сфері інтересів політики Європейського Союзу, а й достатньо сильно нею підтримується, у тому числі й у фінансовому плані [8].

У Франції, Великобританії, Голландії, Ірландії, Німеччині, Іспанії залучення до діяльності у сфері сільського туризму заохочується на національному рівні. За популярністю відпочинок у сільській місцевості в цих країнах посідає нині друге місце після відпочинку на морі.

У Німеччині становлення «зеленого туризму» почалося з розробки концепції його розвитку у периферійних регіонах. У результаті на ринку нині представлені пропозиції дешевого відпочинку на природі, без використання дорогої інфраструктури, але з наданням комфортних умов проживання.

Так, у Польщі на селян, які бажають розпочати діяльність у сфері «зеленого туризму», та тих, котрі вже надають такі послуги, не поширюється дія закону, що регулює господарську (підприємницьку) діяльність.

В угорському законодавстві регулювання «зелено-туристичних» відносин не підпадає під дію нормативних актів, якими регулюються відносини у сфері підприємництва. Відповідно, не підлягають оподаткуванню й особисті доходи, отримані селянами від використання для відпочинку власного житла. Існують також спеціальні пільги та переваги для сімейних господарств, які займаються (або виявили бажання зайнятися) діяльністю у сфері сільського туризму, якщо вони розміщуватимуться на території сільських поселень в економічно слаборозвинутих (визнаних економічно депресивними) регіонах.

Великий законодавчий досвід у розвитку агротуризму має Латвія. Зумовлено це тим, що вже тривалий час основним контингентом туристів, які бажають відпочити в тамтешній сільській місцевості, є іноземці. Уряд вчасно звернув увагу на цей вельми перспективний вид туризму, здатний вирішити проблему безробіття на селі, і затвердив ряд відповідних нормативів [9].

Досвід розвинених держав, де сільський зелений туризм успішно функціонує вже десятки, а то й сотні років, свідчить про те, що для його розвитку необхідно створити дійовий податковий механізм, який би сприяв залученню до цього процесу людей вмілих та бажаючих. Такий принцип дасть можливість виявити мільйони людей, які уміють господарювати на своїх садибах, створювати затишок та належний рівень послуг [10].

Це актуально й для України, де особливо загострені соціально-економічні проблеми села,

адже українське село володіє високим туристично-рекреаційним потенціалом. У багатьох регіонах представлений широкий спектр потенційно привабливих туристичних об'єктів і комплексів, які користуються великою популярністю у іноземних туристів.

Розвитку сільського зеленого туризму в Україні сприяють такі фактори:

- зростаючий попит мешканців українських міст та іноземців на відпочинок у сільській місцевості;
- унікальна історико-етнографічна спадщина українських сіл;
- багаті рекреаційні ресурси;
- екологічна чистота сільської місцевості;
- відносно вільний сільський житловий фонд для прийому туристів,
- наявність вільних трудових ресурсів для обслуговування туристів;
- традиційна гостинність господарів та доступна ціна за відпочинок;
- можливість надання комплексу додаткових послуг з екскурсій, риболовлі, збирання ягід і грибів, катання на конях тощо.

Розвиток сільського зеленого туризму зможе забезпечити збільшення реальних доходів селян за рахунок:

- надання послуг з прийому та проживання туристів;
- облаштування туристичних маршрутів та надання екскурсійних послуг;
- транспортного обслуговування туристів;
- єгерської діяльності (полювання, аматорське та спортивне рибальство);
- надання послуг з прокату туристичного спорядження;
- виробництва та реалізації туристам екологічно чистих продуктів харчування, надання кулінарних послуг;
- реалізації товарів народних промислів;
- проведення культурно-розважальних заходів з урахуванням історико-етнографічної спадщини (анімації).

З урахуванням реалій сучасної складної економічної ситуації в Україні, розвиток сільського зеленого туризму не потребує значних капіталовкладень, оскільки передбачає використання вже існуючої інфраструктури сільських населених пунктів, наявних помешкань сільських господарів. Особливо цікавим може бути відпочинок у селі тоді, коли до нього долучаються цікаві екскурсійні маршрути, що розкривають витоки та джерела народної культури та мистецтва, літератури, української духовності в цілому. Це й є ознайомлення з численними центрами народних художніх промислів, ткацтва, вишивання, гончарства, малярства, різьблення по дереві, лозоплетіння. А перебування у сім'ях сільських трударів дає змогу особисто долучитись до народних свят, ознайомитись з етнографічними особливостями окремих регіонів.

Висновки за результатами проведеного дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Сільський зелений туризм корисний як для відпочиваючих, так і для господарів, сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки, сприятиме збереженню селянства як носія української ідентичності, культури і духовності, це додаткові можливості для популяризації української культури, поширення знань та інформації про історичні, природні, етнографічні особливості України, що заслуговує на підтримку з боку держави.

Розвиток сільського зеленого туризму та соціальної сфери села може бути забезпечений шляхом:

- здійснення чіткого розмежування функцій і повноважень центральних та місцевих органів виконавчої влади у сфері розвитку сільських територій;
- забезпечення впровадження соціальних стандартів та нормативів проживання у сільській місцевості;
- визначення пріоритетів розвитку туристичного сектора з урахуванням зональних та регіональних особливостей;
- підтримка конкурентоспроможності туристичного сектора в умовах інтеграції України у світовий економічний простір;
- подолання стихійності ринку сільського зеленого туризму;
- удосконалення страхової та податкової політики у сфері сільського зеленого туризму;
- удосконалення системи управління в туристичному секторі;
- впровадити у практику базові агроекологічні вимоги і стандарти відповідно до регламентів ЄС;
- збереження демографічного потенціалу і трудових ресурсів, формування ефективної системи забезпечення галузі кадрами в результаті підготовки фахівців за цільовим направленням та створення сприятливих умов для залучення та проживання молодих фахівців для роботи на селі.

Отже, розвиток сільського зеленого туризму в Україні є особливо актуальним, оскільки саме завдяки сільському зеленому туризму Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію села. Зважаючи на місце і роль сільського зеленого туризму в житті суспільства, держава повинна проголосити його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки. Україна має значні потенційні можливості динамічного розвитку туристичної індустрії й відповідної інтеграції у світовий туристичний простір. З урахуванням цього, уряд має сприяти створенню організаційно-правових та економічних засад становлення сільського зеленого туризму як високорентабельної галузі економіки, сприяти залученню міжнародного досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Всесвітня туристична організація. – http://www.world-tourism.org
2. Середін В.І. Ліс – бази відпочинку / В.І. Середін, В.І. Парпан. – Ужгород : Карпати, 1988. – 107 с.
3. Кукурудза М.М. Менеджмент національних парків : Навч. посіб. / М.М. Кукурудза. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 124 с.
4. Генсирук С.А. Рекреационное использование лесов / С.А. Генсирук, М.С. Нижник, Р.Р. Возняк. – К. : Урожай, 1987. – 248 с.
5. Павлов В.І. Рекреаційний комплекс Волині : теорія, практика, перспективи : монографія /В.І. Павлов, Л.М. Черчик. – Луцьк : Надстир'я, 1998. – 124 с.
6. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / [В.С. Кравців, Л.С.Гринів, М.В. Копач, С.П. Кузик]. – Львів : ІРД НАН України. – 1999. – 78 с.
7. Європейський банк реконструкції та розвитку. http://www.ebrd.com/
8. Гальцова І. Зелений туризм: недоліки існуючого законодавства / І. Гальцова [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/galcova.htm
9. Туристична бібліотека – все про туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net
10. Коробка С.В. Зелений туризм як різновид підприємницької діяльності в сільській місцевості / С.В. Коробка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/korobka2.htm
11. Іртищева І.О. «Зелена економіка» – шлях до сталого розвитку / І.О. Іртищева // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях: Матеріали наук.-практ. конф. м. Бахчисарай, 16-17 квітня 2009 р. / НДІ сталого розвитку та природокористування. – Сімферополь, «СОНАТ»: НДІ СРП, 2009. – С. 70-72.
12. Іртищева І.О. Сільський туризм як один із напрямів розвитку підприємництва на селі / І.О. Іртищева, Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Матеріали третьої міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польші» 8-9 жовтня. – 2009 р. – м. Житомир, 2009. – С. 59-63.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Коломієць Г.М., Помінова І.І.
ВИЩА ОСВІТА В МЕХАНІЗМІ ВІДТВОРЕННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ І МОДЕЛІ 3

Кутузов Р.В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ НАУКИ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО (АДМІНІСТРАТИВНОГО)
ПРАВА У ВИСВІТЛЕННІ УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XIX – ПОЧАТКУ XX СТ. 8

Павлюк Т.І.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ 13

Седляр Д.О.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ 17

Феофанов Л.К.
МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ
В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА 23

Ярмак О.В.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ: ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ 27

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Борісов О.Г., Караман О. А.
ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС
У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ 31

Бузько І.Р., Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А.
ІНСТИТУЦІЙНІ РЕФОРМИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ
У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 36

Вишневська О.М., Зуб О.М.
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ І ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ
ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ 39

Войчак Д.А.
ПІДХОДИ ДО МОНІТОРИНГУ ПАРАМЕТРІВ
ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ 43

Глєбова А.І.
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО
МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 47

Горлов С.Н.
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ 54

Дєліні М.М.
ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В СВІТОВЕ СПІВТОВАРИСТВО
В СУЧАСНИХ УМОВАХ 58

Дітріх І.В.
ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ СВІТОВОГО РИНКУ РИБИ ТА МОРЕПРОДУКТІВ 62

Дорофєєва Х.М.
АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ВАНТАЖООБІГУ УКРАЇНИ
ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ 66

Дюгованець О.М.
ГЛОБАЛЬНІ ІЧЧЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 70

Євдоченко О.О.
СУЧАСНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ 76

Єлейко І.В.
«БЛАКИТНА КАРТА» ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОЇ
РОБОЧОЇ СИЛИ КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄС 81

Желізняк А.В.
БРЕНД – ЯК СПОСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ ТНК НА РИНКУ ТУРИЗМУ 86

Ільницький Д.О.
УНІВЕРСИТЕТИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ **92**

Кудлай Є.А.
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «БАНКІВСЬКА КРИЗА» **100**

Курант Т.І.
ВИЯВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗРИВУ У ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ
СПОЖИВАЧА І ВИРОБНИКА У ЛОГІСТИЧНИХ МЕРЕЖАХ **103**

Матюшенко І.Ю., Михайлова Д.О.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В ГАЛУЗІ ДОСЛІДЖЕНЬ
І ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ «ЄВРОПА 2020» **107**

Мельник А.О.
СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ЇХ НАСЛІДКИ **113**

Мешко Н.П., Фалько Є.А.
РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ **119**

Опалько В.В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ **126**

Полішко Г.Г.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ БРЕНДИНГУ ТЕРИТОРІЙ **131**

Пономаренко І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БІНАРНИХ ОПЦІОНІВ **135**

Саєд С.М. Анкаві
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ
НАЦІОНАЛЬНИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇН СВІТУ
ТА ЇХ ПОЗИЦІЮВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ **139**

Сорочан В.О.
ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ **144**

Стадник О.І.
СТРАТЕГІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЯПОНІЇ **148**

Стройко Т.В., Сосіна К.Г.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ТРАНСПОРТНИХ СТРУКТУР ЄС **154**

Татомир І.Л.
РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ **158**

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Байрамов Е.А.
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КОНЦЕПЦІЙ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА **164**

Бойко Є.О., Сапонько Є.В.
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ **168**

Бондар В.В.
РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ:
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР **173**

Бугаєнко Н.М.
ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ПРОФЕСІЙНИХ
ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ **177**

Гаркуша О.М.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ **183**

Гончар О.М.
НЕОБХІДНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ УКРАЇНИ **186**

Гудима О.П.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ **191**

Демешок О.О.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ:
КОНЦЕПТ ТА СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ РЕГУЛЯТОРИ **195**

Задорожна Л.М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АПК.....200

Залунина О.М., Дружинина В.В.
ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.....203

Карпенко О.В.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ
У КОНТЕКСТІ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....207

Кирилов Ю.Є.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....212

Кіржецька М.С.
АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....218

Кожухова Т.В.
СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....223

Кутах К.М.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МОЛОКА
ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....227

Кушнір Т.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ
МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....231

Лазебна І.В.
НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ.....236

Луцков В.О.
ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В УКРАЇНІ.....243

Ляшок Я.А.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСБАЛАНСЫ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....249

Мазур І.М.
АНАЛІЗ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ.....255

Митяй С.А.
ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ВАРТІСТЬ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....262

Михайлик О.М.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ
У ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ.....272

Мороз О.В., Карачина Н.П., Федоришина О.Ю.
КОНФЛІКТОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....277

Наумова Л.М.
МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ПОРТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....284

Ніженська І.В.
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....287

Оганезова А.В.
ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СФЕРУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....291

Орел В.М.
ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА.....297

Паршин Ю.І.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....303

Петришина Н.В.
ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ГАЛУЗЕВУ СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....308

Пітик О.Я.
МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ З ПОЗИЦІЇ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЗА ЗОВНІШНІХ ПОТРЯСІНЬ.....314

Половян О.В., Половян Н.С.
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ.....318

Пристемський О.С.
КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....324

Раєвнєва О.В., Нос І.Є.
МОЛОДЬ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЙНЯТОСТІ.....327

Рак Ю.А.
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....333

Ревак І.О.
КУЛЬТУРНО-ДУХОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....340

Сардак С.Е.
НЕОБХІДНІСТЬ УРАХУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКО-РЕГУЛЯТОРНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У ФОРМАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....346

Сенишин О.С.
РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ У СТРУКТУРІ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ.....352

Синиціна Ю.П., Альошин А.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ: МЕХАНІЗМ, ІНСТРУМЕНТИ І МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСА УКРАЇНИ.....357

Спринчук Н.А.
ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НА ОБСЯГ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У КОРМОВИРОБНИЦТВО.....362

Яковлева І.Г.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ.....365

Ящишина І.В.
СОЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ.....370

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Агєєв Д.О.
ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СИСТЕМ ВНУТРІШНЬОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....375

Алькема В.Г., Больботенко І.В.
МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....380

Андрушкевич Н.В.
АЛГОРИТМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....388

Аніщенко Л.О.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....392

Атаманчук Ю.М.
МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....397

Бессонова С.И.
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....401

Бєлікова М.В., Гресь-Євреінова С.В.
ЯКІСТЬ ПОСЛУГ МУЗЕЇВ ТЕХНІКИ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ.....406

Бєлобородова М.В.
ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ В ЗАПРОВАДЖЕННІ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....411

Божанова О.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....416

Бутенко Д.С.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....420

Буханець В.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНА ЛОГІКА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....424

Вавдійчик І.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ НА ЗАСАДАХ АУТСОРСИНГУ.....428

Вишневская М.К.
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРОЕКТА.....433

Власова В.П., Берегова Т.О., Підгрушна А.В.
ПОРТОВІ ЗБОРИ В МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ.....436

Вудвуд В.В., Сташкевич А.Р.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....441

Гараніна І.І., Діброва Т.Г., Ільєнко А.Б.
АУДИТ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ .445

Гелевачук З.Й.
КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....449

Гоголь І.А.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА РІЗНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....455

Голович Н.М.
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....460

Головко І.О.
ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ЗМІН У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....464

Гончаренко О.С., Дерменжи В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ З ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....469

Горак О.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....475

Горбачова І.В.
СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ПРОДУКТИВНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....478

Гривківська О.В., Кристюк О.А.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....483

Гриценко Д.С.
ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....488

Гуменюк І.Л.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБУТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....492

Давидова О.Ю.
СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – ОПТИМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ.....498

Данилович-Кропивницька М.Л.
СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ.....504

Дивнич О.Д.
ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ПЕРЕХОДУ ДО ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....509

Дорофеева А.А.
ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТРУКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....515

Драчук Ю.З., Матвєєв В.В., Новікова Н.І.
ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 522

Душейко Д.М.
РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....527

Жовновач Р.І., Василенко Д.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМАННЯ НЕОБХІДНОГО РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....531

Калинина Г.В.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ В БЮДЖЕТИРОВАНИИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....537

Каминский П.Д.
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ **541**

Кирилюк В.С., Малюк О.С., Проха Л.М.
ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ШИН **547**

Кіщак І.Т., Шевчук С.П., Дьоміна В.М.
SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК **551**

Коваленко М.В.
ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА **558**

Ковтуненко К.В., Скороходова Л.В.
ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА ЕТАПАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ **564**

Кондратюк О.І.
ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ **567**

Корнієцький О.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ **572**

Костирко А.Г.
АГРОЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **576**

Костунець Т.А., Корнійчук А.М.
ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС **579**

Кошельник В.М.
ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ **582**

Кравець О.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОРОЗРАХУНКІВ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ **588**

Кривоконь М.О.
ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ **592**

Курочкина Е.Н., Рогова К.Э.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ ОТРАСЛИ ПЧЕЛОВОДСТВА **597**

Леміш К.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ **601**

Логінова К.С.
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ **605**

Лозовська Н.М.
МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖЕНТУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ **608**

Люльчак З.С., Данильців О.І.
ЛОГІСТИЧНІ ЦЕНТРИ В УКРАЇНІ – НАЯВНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ **612**

Максакова Л.М.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ **618**

Маловичко С.В.
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ **623**

Малюкіна А.О.
АНАЛІЗ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ **626**

Матвієнко О.О.
ДІАГНОСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА **630**

Мєшкова В.С.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА **634**

Митяй О.В., Хлистун О.А.
НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВАМИ **639**

Михайленко Д.Г.
ОЦЕНКА ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ СПОСОБНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ.....643

Нікітіна А.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ І РОЗРОБКА МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ.....648

Онищук В.О.
ЕВОЛЮЦІЙНІСТЬ КАТЕГОРІЙ СУТІ І ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....654

Пахлова О.В.
КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ КАДРОВИХ РИЗИКІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....658

Питуляк Н.С., Гладюк О.М., Вашак Л.Т.
ПАБЛІК РІЛЕЙШНЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ.....663

Пономаренко Т.В.
ПЕРЕДУМОВИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....667

Пось С.М., Білявський В.М.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....672

Пріб К.А.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....675

Прокопенко Н.С., Аршевська М.В.
МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....679

Прус Н.В.
СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ.....684

Псарьова І.С., Захаренко Н.С.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ ПІД КОНТРОЛЕМ КРЕДИТОРІВ.....689

Ракицька С.О., Жусь О.М.
ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ У БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....692

Рябикіна К.Г.
БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....697

Сагалакова Н.О.
ГАРАНТІЇ ТА РИЗИК ЯК СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЦІНИ ТУРИСТИЧНОЇ ПОСЛУГИ.....702

Сидоренко Т.М.
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ.....705

Сирота В.С., Петрова І.Л.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....710

Скриньковський Р.М.
СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПЦІЯ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ.....714

Ставицький О.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ.....718

Станкевич І.В., Тігарєва В.А.
МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ UNIFIED MODELING LANGUAGE-ДІАГРАМ.....722

Суворова І.М.
ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОЦЕСУ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....729

Терещенко С.І.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА РАХУНОК ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ФОРМУВАННЯ.....734

Тихонченко Р.С.
ЗМІСТ І ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВИХ CRM-СТРАТЕГІЙ У ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....739

Трач Н.Д.
ЦІНОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ВАЖЕЛІВ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС.....744

Трифонова О.В.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....749

Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Яворська Н.Р.
СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....754

Хлівна І.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПОСЛУГ.....758

Христенко Г.М., Жибак М.М.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ.....763

Хтей Н.І., Васильців Н.М., Данилик І.В.
АНАЛІЗ РИНКУ СОКІВ ТА СОКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ.....767

Чернецька О.В.
СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....771

Четверик О.В.
МАРКЕТИНГОВА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЦУКРОВИРОБНИКІВ: ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОГО РИНКУ НА ПАРАМЕТРИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЦУКРУ.....775

Шегда А.В.
ЗМІНИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИХОДУ З КРИЗИ.....780

Шильнікова З.М.
ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....783

Шишковський С.В.
ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....787

Штогринець Н.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ГІРСЬКОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....792

Шуляр Н.В., Шуляр Р.В.
РОЗВИТОК СИСТЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....796

Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....801

Юрій Т.П.
ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....807

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Богославська А.В.
ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ І ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ.....812

Бондаренко В.М.
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРІОРИТЕТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУКУПНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....815

Гаврилець О.В.
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ МІГРАЦІЇ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....820

Гороховець Ю.А.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АПК РЕГІОНУ.....825

Гуторов О.І.
РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....829

Зелінська Г.О.
ГЕРОНТООСВІТА ЯК ПРІОРИТЕТ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ВІЛЬНОГО ЧАСУ ЛЮДЕЙ ПОСТПЕНСІЙНОГО ВІКУ.....833

Карпенко А.В.
ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ.....837

Ключник А.В., Галунець Н.І., Олійник О.О.
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ, ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....843

Крот О.М.
РОЛЬ КУЛЬТУРНО-ДОЗВІЛЛЄВОЇ СФЕРИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: АНАЛІЗ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ **849**

Мінакова С.М.
ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **853**

Опанасюк Н.А., Охріменко А.Г.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ **857**

Павлюк Л.І.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ **863**

Пиріков О.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДСТАВИ СТРАТЕГІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ **869**

Поленкова М.В.
ОСОБЛИВОСТІ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ КООПЕРУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ **875**

Пухальська А.П.
ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ **880**

Романко О.П.
ІНВЕСТИЦІЙНО–ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ **884**

Стадницька Ю.Ю.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕСУРСУ «ПОРІВНЯНО ДЕШЕВЕ СКОРОЧЕННЯ ВИКИДІВ У РЕГІОНІ» В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДОВКІЛЛЯ В РЕГІОНІ **890**

Стегней М.І.
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ **895**

Ужва А.М.
АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ **901**

Халіна В.Ю.
КОНЦЕПТУАЛЬНО-СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «РЕГІОН» **904**

Черемісіна Т.В.
КРОСКУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОЗВИТКУ МІСТА НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ **910**

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Мареха І.С.
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ФОРМА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН **914**

Мельничук Л.С.
ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО ТА РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ **919**

Рогач С.М.
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ АГРАРНОЇ СФЕРИ **924**

Чернихівська А.В.
«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА – СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ **930**

Шкарупа О.В., Бурич І.В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У МЕЖАХ ПОРТФЕЛЯ БІЗНЕСІВ РЕГІОНУ **934**

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Авксєнтьєв М.Ю.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ **938**

Боярська М.О.
УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА **942**

Грищенко Ю.О.
МАТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЧЕРЕЗ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ **947**

Збрицька Т.П.
МОТИВАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ **951**

Калініченко Л.Л., Старигіна Ю.
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ **957**

Коленда Н.В.
СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: РІВНІ, ТИПИ, СКЛАДОВІ **961**

Корнієнко О.О.
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ **968**

Ланська С.П.
РОЗВИТОК СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ **974**

Лаушкін О.М.
ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ В НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ **977**

Легомінова С.В.
НОВІ ПІДХОДИ ДО САМООРГАНІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ: ПОЗИКОВА ПРАЦЯ **983**

Михальченко Г.Г.
СТАНОВЛЕННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПОКРАЩЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ **986**

Мостенець С.В.
МАКРО– ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ Й ВИТРАТАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ РИНКУ **991**

Мульска О.П.
МІГРАЦІЙНІ ФАКТОРИ ВИШТОВХУВАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ) **997**

Петренко О.О.
ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА ДЕРЖАВНОМУ Й ГАЛУЗЕВОМУ РІВНЯХ **1004**

Решетова Г.І.
СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ «ТРУДОВА МІГРАЦІЯ» Й «МІГРАЦІЙНИЙ РУХ НАСЕЛЕННЯ» **1008**

Ришняк Н.М.
ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПЕРСОНАЛУ **1013**

Смерічевська С.В.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СЦЕНАРІЮ І НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ **1018**

Статівка Н.В., Кошкалда І.В.
УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОСАДОВИХ ОСІБ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ **1022**

Стрельцова Н.Л.
ОЦІНЮВАННЯ УМОВ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ **1028**

Щербатюк А.І.
ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ТРІАДИ ТИПІВ ПРАЦІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ **1033**

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бідник Н.Б., Ільчук О.О.
РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ **1038**

Вареник В.А.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В БАНКАХ УКРАЇНИ **1043**

Гавриляк Т.С.
ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СТРАХОВОЙ РЫНОК УКРАИНЫ **1047**

Гірняк В.В., Козьмук Н.І., Лук'янська О.В.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ **1051**

Гмиря В.П.
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....**1056**

Демчук Н.І.
ЗАГАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ...**1062**

Докієнко Л.М.
СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА **1066**

Дудчик О.Ю., Савченко А.О.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....**1071**

Єріс Л.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ.....**1075**

Завора О.А.
АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ІНВЕСТОРІВ
НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....**1080**

Квасницька Р.С.
ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ФОРМУВАННЯ
Й ВИКОРИСТАННЯ.....**1085**

Кміть В.М., Добрянська О.М.
ЗАБОРГОВАНІСТЬ ІЗ ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ
НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У СТРУКТУРІ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....**1090**

Козлова В.Я.
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ.....**1095**

Корнилюк Р.В.
ЯКІСТЬ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД СИСТЕМНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ....**1098**

Коцюба І.І.
ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО
УПРАВЛІННЯ В БАНКУ.....**1103**

Кулик П.Л.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....**1108**

Курач В.П., Аксьонова Л.О.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....**1116**

Лєонов С.В., Кривич Я.М.
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ У СИСТЕМІ КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....**1122**

Ливдар М.В., Політило М.П.
ЗМІСТ, ПОНЯТТЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ.....**1128**

Мельничук Н.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ.....**1132**

Петричко М.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОРГАНІВ
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....**1135**

Полякова Є.С.
ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У СФЕРІ ПОДАТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....**1139**

Ребрик М.А.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИНКОВИХ РИЗИКІВ БАНКУ.....**1144**

Ребрик Ю.С.
СУЧАСНА ПАРАДИГМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКАМИ
В УМОВАХ ЕСКАЛАЦІЇ СИСТЕМНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....**1151**

Рудик Р.Я.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....**1158**

Сергєєва О.С.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БАНКІВ
ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ДИНАМІЧНОГО ВЕКТОРНОГО ПОКАЗНИКА.....**1163**

Сьомченков О.А.
ОКРЕМА ДУМКА ЩОДО КЛАСИФІКАЦІЇ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....**1168**

Табачок Ю.С.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУР НАДАННЯ
ТА ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ.....**1174**

Трусова Н.В.
ДЕСТАБІЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1179

Ходакевич С.І., Уткина О.О.
АНАЛІЗ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ТА ПРОЗОРОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....1184

Філімонова О.Б.
СУЧАСНІ УМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1191

Храпкіна В.В., Крутушкіна В.В.
ОБОВ'ЯЗКОВЕ РЕЗЕРВУВАННЯ – ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ
ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....1197

Цибульська Н.Б.
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО РЕЙТИНГУВАННЯ В УКРАЇНІ.....1201

Циганюк Д.Л.
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ ВИСОКОЇ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО РУХУ КАПІТАЛУ.....1205

Шепель Є.В.
ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОЗИЦІЮВАННЯ
ІНФЛЯЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....1209

Шильніков О.А.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....1214

Шмуратко Я.А.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ
НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....1218

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондар Ю.В.
АУДИТ ПОДАТКОВИХ ВИТРАТ.....1222

Бондаренко Т.Ю., Волков Д.П.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА
У РАМКАХ БЮДЖЕТУВАННЯ.....1226

Глєбова Н.В.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....1233

Грицай О.І.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....1237

Грицишен Д.О.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ЕКОНОМІЧНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....1241

Жукевич С.М.
МОНІТОРИНГ І ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....1246

Задніпровський О.Г.
ОЦІНКА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В ОБЛІКУ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ.....1252

Куцинська М.В.
СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ.....1257

Єлінєвський В.Ю.
МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ І РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....1263

Лелявська Л.В.
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ КОШТОРИСУ ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....1270

Леонова Ю.О.
ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....1275

Лукашук Г.П., Шкарбан О.М.
ПРИРОДООХОРОННА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ.....1279

Мазур Н.А.
КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА
ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....1284

Мартинюк Н.Ю.
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЯКОСТІ.....1289

Медвідь Л.Г.
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА.....1293

Семйон В.С.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПАРАТИВНОГО МЕТОДУ В КОНТЕКСТІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....1299

Сергієнко-Бердюкова Л.В., Кузнєцова О.В.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ
ПІДПРИЄМСТВ-УТИЛІЗАТОРІВ ВІДХОДІВ.....1304

Сливка Я.В.
РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ
У ПОПЕРЕДЖЕННІ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....1309

Тютлікова В.В., Писарчук О.В., Кудіна О.М.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....1314

Усатенко О.В.
АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....1319

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Берідзе Т.М.
СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ГІРНИЧОРУДНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....1324

Потапова М.Ю.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО
АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ.....1329

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Антонюк Л.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ.....1333

Булкин С.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ ФАЗ
ПРОНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР.....1337

Жваненко С.А.
ИННОВАЦИИ И ХАОС
В ЭКОНОМИКЕ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....1344

Исикова Н.П.
МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....1348

Кузьома В.В.
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....1354

Максимова І.І.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ
ВИДОБУТКУ ЗАПАСІВ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....1358

Панчишин А.І.
АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ.....1363

Патока І.В.
ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ЛОКАЛЬНИХ ПРОСТОРОВИХ УТВОРЕНЬ.....1367

Плаксюк О.О.
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА РІЗНОВИДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ.....1373

Роскладка А.А.
ТЕОРІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У ЗАДАЧІ
ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО НАБОРУ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН.....1377

Семенча І.Є.
РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ЯВИЩАМИ ТА ПРОЦЕСАМИ.....1382

Ставицький А.В.
РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....1387

Гальцова О.Л.
НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....1394

Германенко Л.М.
ВИТРАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ.....1400

Гришов В.В.
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....1405

Давидюк О.О.
ФІНАНСОВІ ВИМІРИ МІНІМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ ПІДПРИЄМСТВ.....1410

Дешевенко Л.П.
СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ – СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ.....1415

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 2

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